

ملف العدد

اليانصيب
ضريبة الفقراء

الوينر، اللوتو التوتو
التشانس والقمار ..
وما يتبعها من دمار

قصة نجاح ..
توفيق إسم على مسمى

خنوقات السيولة ..
حتى متى ؟

ما هي اسس النجاح في الحياة العملية التجارية ؟

إسرائيل في ال OECD

تجمع إقتصادي هادف

منتدى إعمار لرجال الأعمال

مزايا عضوية المنتدى

- المشاركة في معارض المنتجات العربية التي ستقيمها الجمعية.
- المشاركة في معارض ومؤتمرات دولية.
- الإستفادة من الأبحاث والدراسات الإقتصادية التي يقوم بها قسم الأبحاث في الجمعية.
- المشاركة بالدورات والمحاضرات والأيام الدراسية والمؤتمرات التي تقيمها الجمعية.
- الحصول على الإصدارات والنشرات التي تصدر عن قسم الإعلام في الجمعية.

إنضم الآن لأكبر منتدى لرجال الأعمال العرب



- للإنضمام والإستفسار: 04-6114447 أو info@eamaar.org

الفهرست

ملف العدد - اليانصيب ضريبة الفقراء 6
خنوقات السيولة حتى متى؟؟ 14
أباً عن جد 19
شمر وإبحث عن عمل 20
كيف تحول وضعك السيء الى منجم ذهب؟ ... 21
الإنهيار الإقتصادي في امريكا عام 2010 22
أسس النجاح في الحياة العملية التجارية 25
قصة نجاح- توفيق إسم على مسمى 26
أرقام عربية مذهلة 29
أمراض الخرَف تنهك الإقتصاد البريطاني...... 30
ضوابط الإستهلاك في الإقتصاد الإسلامي 31
من يسرق الآخر؟! 33
ذوبان القطب الشمالي 34
هذا ما أنفقته كبرى الشركات الإسرائيلية 34
إسرائيل تخطط لتجريد العرب إقتصادياً 35
سباق الأدغال - القارة المنسية 36
تكنولوجيا المعلومات وأهميتها 37
إسرائيل في أل OECD 38
الإنـفـاق العسكري في الشرق الاوسط 39
مرافقة قانونية للأعمال 40
الأرنونا على الممتلكات غير الصالحة 41
أخبار إعمار 42
اليورو ذو وجهين 45
كيفية التعامل مع شركات الهواتف 46
إقتصاتيرا 48
الألوان أقوى من الكلمات 50



تصدر عن قسم الأبحاث والإعلام في جمعية إعمار للتنمية والتطوير الإقتصادي.

أم الفحم 30010، ص.ب 5397
هاتف: 04-6114447
فاكس: 04-6114448
بريد إلكتروني:
magazine@eamaar.org

موقعنا على الشبكة:
www.eamaar.org

تصميم: مرحبا & الرسالة دعاية وإعلام

كلمة العدد

ال OECD وال 800 مليون ...



يوسف عواودة
مدير عام جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي
awawdi@eamaar.org

نشرت منظمة التعاون والتطوير الاقتصادي (OECD) مطلع العام الحالي 2010 تقريرا عن الوضع الاقتصادي والاجتماعي في إسرائيل، طولبت إسرائيل من خلاله بإصلاحات وتغييرات محددة كمقدمة لقبولها في هذا المنظمة. وكان من جملة ما أشار إليه التقرير تلك الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية المتردية في المجتمع العربي من بطالة وفقر.... من الواضح أن الموضوع أثار حراكا واسعا على الصعيد العربي الداخلي فعقدت حوله الجلسات والمؤتمرات وصدرت البيانات، وهذا بلا شك أمر ايجابي ومهم ولكنه يصبح أكثر فاعلية وأكثر أهمية عندما يكون هذا الحراك وهذه النشاطات جزءا من مشروع ،أو آلية لتحقيق المشروع، لا أن يكون هو المشروع بذاته، وعليه فالمطلوب مشروع لتنمية وتطوير اقتصاد المجتمع العربي في الداخل على قاعدة "ما بحك جلدك مثل ظفرك" ننطلق منه كأساس وأصل، فحذار من الوقوع في فخ القفز الموضعي وطحن الهواء لأنه جهد وطاقة وعرق يتصبب دون نتائج تذكر.

وفيما يتعلق تحديدا بانضمام إسرائيل إلى منظمة ال (OECD) علينا أن لا ننسى أنها أي إسرائيل سبق وانضمت لما هو أكبر من (OECD) ولما هو صاحب صلاحية إصدار القرارات "الملزمة" ألا وهي منظمة الأمم المتحدة ومجلس الأمن الدولي، فماذا كانت النتيجة؟!.

أما بالنسبة ل "هيزعة" ال 800 مليون التي أقرتها حكومة نتنياهو " لتطوير" الوسط العربي فإنني أدعو إلى التريث وعدم الاستعجال في الفرح وكأن مشاكل المجتمع العربي في الداخل ستحل صبيحة إقرار هذا المبلغ الزهيد. 62 عاما من التمييز والتضييق والتحكم بلقمة العيش لا تحل عبر أموال تصرف هنا وهناك، إنما من خلال تغيير حقيقي في عقلية وتفكير السلطة الإسرائيلية تجاه المجتمع العربي والتي كانت وما تزال عقلية أمنية وفوقية.

عُمّار الأرض

لما كان الشباب هم الأمل في تحقيق الغد الواعد ولما تميزت أمتنا عن سائر الأمم بثروتها البشرية الشبابية والتي تصل إلى 70% من السكان كان لزاما على كل من يعمل في مجال التنمية والتطوير أن يضع نصب عينيه الاهتمام والاستثمار في هذه الشريحة الهامة. ومن هنا جعلت جمعية إعمار الشباب محورا رئيسيا للعديد من مشروعاتها ونشاطاتها فكان مشروع شباب الأعمال الذي يهدف إلى تطوير أصحاب الأعمال الشباب وأصحاب المبادرات الشابة، وكان كذلك مشروع ترشيد الاستهلاك للشباب الثانويين والذي يهدف إلى توعية وتدريب طلاب المرحلة الثانوية على الإدارة السليمة للمصروفات وعلى الاستهلاك الرشيد وتهيئتهم لخوض الحياة الاقتصادية مبكرا، وكان أيضا مشروع منتدى طلاب المهن المالية في الجامعات والذي يضم طلاب الموضوعات الاقتصادية والمالية، وسيكون بعون الله المزيد والمزيد من المشروعات والبرامج والنشاطات التي تهدف إلى تمكين شريحة الشباب هذه وإعدادها لإنجاز المشروع الكبير ألا وهو إعمار الأرض منطلقين من قوله تعالى "هو أنشأكم من الأرض وأستعمركم فيها".

ولنا كلمة



د. سليمان إغبارية
رئيس جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي
soliman@eamaar.org

لم يدهشنا قرار الحكومة الأخير برصد 800 مليون شاقلاً لتطوير الوسط العربي مثلما أدهش البعض. فالجميع يجمع بما في ذلك وزراء في الحكومة أن المبلغ زهيد وهو كالنقطة في المحيط – ناهيك عن أن المتتبع لقرارات حكومات إسرائيل المتعاقبة يدرك أن كثيراً منها ما فتئ حبراً على ورق حتى يومنا هذا ومن هذه القرارات الهزلية نذكر قرار رئيس الحكومة السابق ايهود براك القاضي بمنح 4 مليارات شاقلاً للوسط العربي ما زلنا ننتظر الشاقل الأول منها.

وعلى أية حال فأكثر من ستة عقود من التمييز والإجحاف لا يمكن ولا يعقل حلها بمبلغ زهيد كهذا مقسم أصلاً على 5 سنوات ومقتصر على 10 بلدات عربية فقط وعلى عشرات البلدات العربية المتبقية والتي تأوي ما يزيد عن مليون نسمة أن تنتظر دورها طويلاً.

إن العجيب والمريب أن يقتطع مبلغ 150 مليون شاقلاً من الميزانية المرصودة اليوم من أجل توسيع محطات الشرطة في تلك البلدات وتحسين صورة الشرطي وكل ذلك تحت شعار "مشروع مدينة بلا عنف".

وأعجب ما قرأت أن يرصد مبلغ من الميزانية الموعودة لإقامة مساكن جديدة في تلك البلدات في الوقت الذي تقبع فيه آلاف المنازل تحت تهديد الهدم المحتم ، وفي الوقت الذي تنتظر فيه العديد من مخططات البناء السابقة رحمة الوزارات المختلفة لتصادق عليها.

على أننا نعلم أن مثل هذه المشاريع وبهذا التوقيت ليست إلا ذراً للرماد في العيون تعمي أبصار من فكر بانتقاد انضمام إسرائيل إلى منظمة ال (OECD) مثلاً ..

منتدى إعمار لأصحاب المهن المالية

قــريــباً ..

أكبر منتدى مع العديد من المزايا والخدمات

لمراقبي الحسابات ومستشاري الضرائب، الإقتصاديين، خبراء الإحصاء، لموظفي البنوك، لوكلاء التأمين وغيرها من المهن المالية.



▪ للإنضمام والإستفسار: 04-6114447 أو info@eamaar.org

ضريبة الفقراء

حُمّى ألعاب اليانصيب "بلكي ورقتنا بتصيب"

الهبايس يصرف ما يقدر بـ- 300 مليون شيكل على الوسط العربي

والوسط العربي يصرف على الهبايس ما يقدر بـ - 1 مليارد (ألف مليون) شيكل سنويا

شبان وشيب يجرون وراء الوهم والبحث عن الغنى المفقود

وجد ثلة من أبناء شعبنا العربي في ألعاب الحظ والرهان سبيلا لتحقيق أحلامهم ووسيلة لاقتناص فرصة الربح من اجل تحقيق ما لم يتحقق بالجهد والعمل.

وفي رحلة بحثهم عن "الغنى المفقود" لا يهمهم إن ضحوا بالمال والأهل، وإنما أن يستجيبوا لهاتف يهاتفهم ويوحي لهم بأن " تابعوا ... فأنتم على وشك الربح".

رغم بلوغه سن السادسة والستين، ما زال "أ" مستمرا في ملء خانات لعبة الحظ "لوتو" كل أسبوع. قبل نحو عشر سنين فاز بمبلغ كبير، وكانت المرة الوحيدة في حياته، الأولى ولربما الأخيرة أيضا.

ومنذ ذلك التاريخ اعتاد دون كلل أو ملل، ملء استمارة اللعب لعل الحظ يبتسم له مرة أخرى "لن أمل لأني اعرف أن الحظ سيبتسم لي مجددا" !!!، يقول "أ" بعد أن فرغ لتوه من ملء الاستمارة بالأرقام التي يصر اشد ما يكون على أنها وسيلته للظفر بالجائزة الكبرى خلال سحب اللوتو القادم.

هذا الإصرار لم تبدده الذكريات المرة التي يحملها "أ" معه، بعد أن تخلى عن زوجته وأبنائه، وأهمل أمر إحاطتهم برعايته، فانفضوا من حوله كل إلى حال سبيله، يتذكر "أ" كيف كان يضيع ما يتحصل عليه من نقود من عمله، في الجري وراء "أرقام" أبت ألا تحقق حلمه بان يصبح غنيا ومالكا للعمارات والسيارات.

حال "أ" لا يختلف عن حال الكثيرين من شبابنا في الداخل الفلسطيني، ولقد قام الصحفي بلال خمايسي بمحاورة عدد من "مدمني" اللوتو وأصحاب أكشاك اللوتو – والتي أصبحت مظهرا عاديا داخل مجتمعنا – في منطقة الناصرة وضواحيها فكان لنا معهم هذا اللقاء.

أسئلة للمشاركين في اللوتو

ما هو معدل إنفاقك على اللوتو أسبوعيا؟

هل تشارك بأكثر من نوع من أنواع "اللوتو"؟

هل يتعلق إنفاقك بحجم الجائزة الكبرى لذلك الأسبوع؟

هل تعرف ما هي إمكانية الربح والخسارة في اللوتو (النسبة المئوية لإمكانية الربح)؟

هل تعرف أشخاصا ينفقون أكثر منك على هذه الألعاب؟ الرجاء تحديد مبالغ دون التطرق إلى الأسماء.

هل تعرف أشخاصا من بينهم قد ربحوا في اللوتو؟ و ما هو وضعهم اليوم؟

هل أنت على قناعة أن الحظ سيحالفك في يوم من الأيام؟

إذا كانت الإجابة نعم من أين تأتيك هذه القناعة وإذا كانت الإجابة لا فلماذا تصر على متابعة هذا الطريق؟

ما هو المبلغ الإجمالي بتقديرك الذي صرفته خلال عمرك على اللوتو؟

ما هو حجم مجموع الجوائز التي ربحتها حتى اليوم؟

ماذا ستفعل بالجائزة الكبرى إن أنت ربحتها؟

أسئلة لصاحب محطة اللوتو

ما هو عدد المحطات في المنطقة؟

ما هو معدل الدخل اليومي في محطتك؟

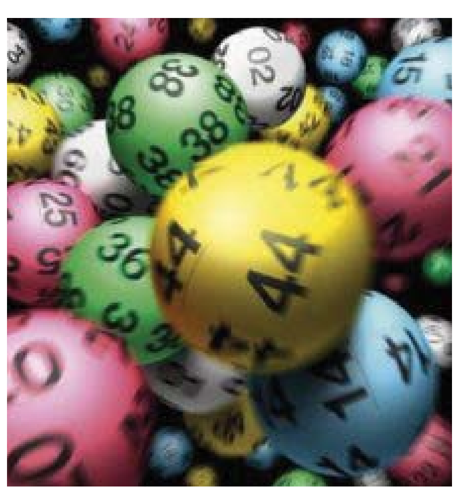
ما هي أكثر السحوبات شعبية بين الناس؟

ما هي الأجيال التي تشارك باللوتو؟ ما بين 18-22، 23-30، 31 – 50، فوق 50 سنة الرجاء التقسيم حسب نسب مئوية إن أمكن.



أبو السعيد عامل بسيط وهو مواظب بشكل دائم على تعبئة استمارات اللوتو والتوتو منذ سنوات طوال، وفي يوم من ذوات الأيام يجري أبو السعيد اتصالا هاتفيا بأم السعيد، لطالما انتظرا هذه الساعة من سنين، "هي يا أم السعيد اربحنا باللوطو يا أم السعيد، الجائزة الكبيرة يم السعيد خمسين مليون شيكل، خمسين" أم السعيد لم تدر ما تفعله، الدنيا مش سايعتها من الفرح، صارت تركض يمين وشمال ومن فرحتها صارت تزغرد لولولولولولولولولي" مبروك يابو السعيد لولولولولولولولولي"، اجتمعت نساء الحي على صوت الزغاريد، ويتابع ابو السعيد حديثه مع زوجته "ظبي اواعيكي بسرعة يم السعيد يلا هياني جاي "أم السعيد" ليش لوين بدنا نروح يا أبو السعيد" فيجيبها أبو السعيد "لا، بس انت بدك تروحي يا ام السعيد" !!!! الله يرحمك يا ام السعيد، هذا ما قالته احدى الجارات عند زيارتهن لام السعيد في مستشفى بوريا بعد اسبوع، واضافت اخرى الله يسامحك يا ابو السعيد يعني لو انتبه انو الجريدة كانت جريدة السنة الماضية الله يسامحه، لا ربح باللوتو وودرها للحرمة انفلجت وقعدت، الله يسامحه وأضافت ثالثة الله يسامحهم هالرجال بس الواحد منهم يشم ريحة المصاري بتجوز على مرتوا".

هل هناك علاقة بين نوع اللعبة وجيل المشارك؟
هل هناك مشاركات نسائية؟ أو عائلية مثلا الأب والأم والأولاد؟
الحالة الاجتماعية للأشخاص الذين يرتادون المحطة؟ فقراء، أغنياء، طبقة وسطى. بنسب مئوية.



طبعا هناك علاقة بين حجم الجائزة الكبرى ونسبة الإقبال على السحب، كم كانت نسبة الزيادة أو حجم الدخل عندما كانت الجائزة الكبرى قبل بضعة شهور 74 مليون شيكل؟
هل هناك أشخاص يمكن أن تعتبرهم مدمني لوتو؟ ما هي المبالغ التي يشاركون بها يوميا أو شهريا؟
ما هي اكبر جائزة ربحها شخص في محطتك؟
هل عندك زبائن مداومون على السحب (شخص واحد مثلا مداوم منذ 5 سنوات أو أكثر)؟ بكم تقدر المبالغ التي أنفقوها؟
هل تعتقد أن المقولة التي تقول بأن "اللوتو هي ضريبة الفقراء" صحيحة أم أن بها نوعا من المبالغة؟
قصة واقعية اثرت في نفسك؟
طريقة المحاسبة بينك وبين الشركة؟

أسئلة للمشاركين في اللوتو

ص.س من قرية البعينه نجيدات رفض أن أصوره تحسباً وخوفاً من والده كي لا يعاقبه، ويريد أن يبقى إدمانه على اللوتو "سرا"!!

ما هو معدل إنفاقك على اللوتو أسبوعيا؟

طبعاً في بداية الشهر انفق أكثر بعد حصولي على راتبي الشهري، فانا انفق ما يقارب 600 شاقلا في الأسبوع الأول والثاني، أما في الأسبوعين الثالث والأخير فإنني اصرف 400 شاقلاً فقط.

هل تشارك بأكثر من نوع من أنواع "اللوتو"؟

نعم أشارك في نوعين مختلفين من السحوبات، اللوتو والوينير.

هل يتعلق إنفاقك بحجم الجائزة الكبرى لذلك الأسبوع؟

نعم. كمثل باقي المشاركين في اللوتو فانا انفق ضعفي ما أنفق أسبوعيا عندما تكون الجائزة كبيرة.

هل تعرف ما هي إمكانية الربح والخسارة في اللوتو (النسبة المئوية لإمكانية الربح)؟

حقيقة نسبة الربح ضئيلة، وعلى الرغم من ذلك فانه كلما خسرت أكثر يزيد إنفاقي على اللوتو والوينير أكثر.

هل تعرف أشخاصا ينفقون أكثر منك على هذه الألعاب؟ الرجاء تحديد مبالغ دون التطرق إلى الأسماء.

نعم صديقي مروان من الناصرة ينفق أكثر من 1500 شاقلاً أسبوعيا، وهنالك أشخاص ينفقون ثلاثة أضعاف هذا المبلغ أسبوعيا.

هل تعرف أشخاصا من بينهم قد ربحوا في اللوتو ؟ و ما هو وضعهم اليوم؟

صديقي مروان ربح في اللوتو 95 ألف شاقل وهو اليوم مدين للبنك بـ مبلغ 22 ألف شاقل.

هل أنت على قناعة أن الحظ سيحالفك في يوم من الأيام؟ إذا كانت الإجابة نعم من أين تأتيك هذه القناعة وإذا كانت الإجابة لا فلماذا تصر على متابعة هذا الطريق؟

نعم سيحالفني الحظ يوما، كما حالفني في الكثير من المرات ولكن للأسف فأنا انفق أكثر مما اربح. الأمر لا يتعلق بالقناعة بالفوز وإنما نوع من "العنادة" ومحاولة لاسترجاع الأموال التي أنفقتها.

ما هو المبلغ الإجمالي بتقديرك الذي صرفته خلال عمرك على اللوتو؟

أنا من رواد محطات اللوتو والوينير منذ أكثر من 5 أعوام والمبلغ الإجمالي الذي صرفته على اللوتو أكثر من 90 ألف شاقل، طبعاً أنا لا أتحدث عن الأموال التي ادفعها داخل محطات اللوتو من مشروبات خفيفة وقهوة، ووقود للسيارة فانا

> «صديقي مروان ربح في اللوتو 95 ألف شاقل وهو اليوم مدين للبنك بمبلغ 22 ألف شاقل»

أقوم بتعبئة استمارة اللوتو فقط في كفركنا.

ما هو حجم مجموع الجوائز التي ربحتها حتى اليوم؟

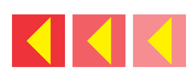
لا تتعدى 23 ألف شاقل، ومعظمها ذهبت سدى... حقيقة لا أعرف

ماذا ستفعل بالجائزة الكبرى إن أنت ربحتها؟

سأشتري أرضا وابني بيتاً فخماً، بالإضافة لشراء سيارة فخمة، وسأتزوج من فتاة متعلمة.!!







مشارك اخر

ربيع شـجراوي 28 عاما من الناصرة هو الآخر مدمـن علـى اللوتـو والوينير، يرفـض تصويره لأنـه لا يطيق الصور(حسـب قولـه) وأصر على أن اكتب اسمه الكامل وعنوانه..

ما هو معدل إنفاقك على اللوتو أسبوعيا؟

انفق حسب مستوى المباريات إذا كانت سهله أو صعبة، وكلما زادت سـهولة يزيد معدل إنفاقي علـى اللوتـو والوينيـر. معـدل إنفاقي أسـبوعيا 400 شـاقل وقد يصل فـي بعض الأحيان إلى 600..

هل تشارك بأكثر من نوع من أنواع " اللوتو " ؟

أشـارك فقط فـي اللوتو والحيش جـاد والوينير ولعبتي المفضلة هي الوينير.

هـل يتعلـق إنفاقك بحجـم الجائزة الكبـرى لذلك الأسبوع ؟

طبعاً فكلمـا زادت الجائزة زاد إنفاق المشـاركين في هذه السـحوبات، وزادت الأمنيات في الربح.

هـل تعـرف ما هـي إمكانية الربح والخسـارة في اللوتو (النسبة المئوية لإمكانية الربح) ؟

ممكن القول ان نسـبة الربح والخسارة متعادلة فـي بعض السـحوبات، فـي اللوتو معـدل الربح لا يتجـاوز 15% أما بما يتعلـق بالوينير فمعدل الفوز يتعلق بمعرفتك بالفرق الرياضية، ونسبة النجاح تتعدى 60%.

هـل تعرف أشـخاصا ينفقون أكثر منـك على هذه الألعـاب ؟ الرجاء تحديـد مبالغ دون التطرق إلى الأسماء . هل تعرف أشخاصا من بينهم قد ربحوا في اللوتو ؟ و ما هو وضعهم اليوم؟

اعرف العديد من الأشخاص الذين ربحوا أموالا طائلة في اللوتو وهذا ما يحفزني على المشـاركة فـي السـحوبات. اعـرف مواطـن مـن الناصـرة ربـح اكثـر مـن 15 مليـون شـيكل فـي اللوتو.. وهـو اليوم يعتبر مـن اكبـر رؤوس الأموال في منطقة الناصرة، لأنه اسـتطاع اسـتثمار أمواله في مشـاريع جيدة.

هـل أنـت على قناعـة أن الحظ سـيحالفك في يوم مـن الأيام ؟ إذا كانـت الإجابة نعم مـن أين تأتيك هذه القناعة وإذا كانت الإجابة لا فلماذا تصر على متابعة هذا الطريق ؟

أنـا على قناعـة تامة انـه سـيحالفني الحظ، لأنه حالف غيري، وكلما شـاركت أكثر تزداد قناعتي انه سيأتي اليوم الذي سأربح فيه. وكلما سمعت عـن فلان انه قد فاز في الوينيـر أو اللوتو اذهب وأشـارك فـي السـحوبات. وفي بعـض الأحيان يزداد مصروف اللوتو.

مـا هـو المبلـغ الإجمالـي بتقديـرك الـذي صرفته خلال عمرك على اللوتو ؟

أنا أشـارك في هذه السـحوبات منذ ثلاثة أعوام وأنفقت أكثر من 60 ألف شاقل.

ما هو حجـم مجموع الجوائز التـي ربحتها حتى اليوم ؟

فـزت أكثر من مـرة ولكن بمبالغ صغيـرة. اكبر جائـزة فـزت بهـا كانـت 40 ألـف شـاقل وتقدر الجوائز التي ربحتها ب 70 ألف شاقل..

ماذا ستفعل بالجائزة الكبرى إن أنت ربحتها ؟

أول مـا أود القيـام به هو شـراء سـيارة فاخرة جداً وشـراء " فيـلا " في حي راق فـي الناصرة العليا..

> **«إدمانه على الوينير جعل منه " مفلساً" يقترض الأموال من أصحابه في محاولة بائسة منه ليسترد الأموال الطائلة التي صرفها على الوينير، فيخسرها ويدخل أزمة حقيقة»**

مشارك اخر

مراد عبد النور 34 عاما من قرية كفركنا إدمانه علـى الوينيـر جعـل منـه " مفلسـاً " يقتـرض الأمـوال مـن أصحابـه فـي محاولة بائسـة منه ليسـترد الأمـوال الطائلـة التـي صرفهـا علـى الوينيـر، فيخسـرها ويدخـل أزمة حقيقة. فمن جهة يسـعى لاسـترداد أمواله التي شـارك فيها وخسـرها، وبالمقابـل فـي كل مـرة يشـارك في الوينير تزداد ديونه.

ما هو معدل إنفاقك على اللوتو أسبوعيا؟

فـي بعـض الأحيان اصرف أسـبوعيا مـا يعادل 500 ومرات كثيرة 800 شاقلا.

هل تشارك بأكثر من نوع من أنواع " اللوتو " ؟

اللوتـو والوينير وأكثر ما أشـارك به هو الوينير لأنها جائزة يومية.

هـل يتعلـق إنفاقك بحجـم الجائزة الكبـرى لذلك الأسبوع ؟

كلمـا زاد حجم الجائـزة زاد معها إصراري على المشاركة وإنفاقي وسكب الأموال..

هـل تعـرف ما هـي إمكانية الربح والخسـارة في اللوتو (النسبة المئوية لإمكانية الربح) ؟

السـحوبات تتعدد وتختلف الواحدة عن الأخرى فالوينير نسـبة الربح فيها اكبـر بكثير من باقي السـحوبات وتصـل نسـبة الربـح إلـى 40 % أمـا اللوتو فنسـبة الربـح لا تتعدى 5% حسـب اعتقادي.

هـل تعرف أشـخاصا ينفقون أكثر منـك على هذه الألعـاب ؟ الرجاء تحديـد مبالغ دون التطرق إلى الأسماء . هل تعرف أشخاصا من بينهم قد ربحوا في اللوتو ؟ و ما هو وضعهم اليوم؟

اللوتو والوينير إدمان مثل الدخان" والسموم " حتـى إنها اخطر فانا اعـرف الكثير ممن ينفقون 2000 شـاقلا في الأسبوع، منهم من ربح مبالغ طائلـة، ولكن علـى الرغم من ذلـك وضعهم بقي على ما هو عليه ولم يتغير.

هـل أنـت على قناعـة أن الحظ سـيحالفك في يوم مـن الأيام ؟ إذا كانـت الإجابة نعم مـن أين تأتيك هذه القناعة وإذا كانت الإجابة لا فلماذا تصر على متابعة هذا الطريق ؟

فزت في العديد من المرات ولكن اعتقد أن الحظ لن يحالفني بالجائـزة الكبرى، ولكن إصراري على



الفقراء

المشاركة بهذه السحوبات هو لاسترداد الأموال التي وضعتها وتسديد الديون لأصحابها.

ما هو المبلغ الإجمالي بتقديرك الذي صرفته خلال عمرك على اللوتو ؟

أكثر من 100 ألف شاقل.

ما هو حجم مجموع الجوائز التي ربحتها حتى اليوم ؟

ما يقارب 50 ألف شاقل ولكن لم استفد منها شيئاً فمعظمها تصرف على الوينير وإعادة الأموال التي اقترضتها من الأصحاب..

ماذا ستفعل بالجائزة الكبرى إن ربحتها؟

سأقوم بتسديد ديوني، والوصول لاتفاق مع البنك لدفع العجز المتراكم علي.

سأشتري سيارة جديدة، وسأقوم ببناء بيت فخم في الحي الجديد في القرية.

أسئلة لصاحب محطة اللوتو

علي مدحت أمارة 29 عاماً من قرية كفركنا كانت له ذكريات مريرة مع محطة اللوتو التي كان يملكها حتى جاء الوقت الذي تغلب على تلك الذكريات والصعوبات وبنية صادقة أغلق المحطة.

ما هي الدوافع التي جعلتك تغلق محطة التوتو؟

لا يمكن أن تكون إنسانا دون أن تستشعر أحوال الناس والصعوبات التي يمرون بها.

هنالك العديد من الأمور التي دفعتني للقيام بهذه الخطوة المباركة. وأهمها العامل الديني والإنساني، وخوفاً من الحلال والحرام. وحقيقة أموال اللوتو لا توجد بها " بركة "، وما دفعني لإغلاق المحطة، الوضع الاقتصادي الصعب الذي يمر به مجتمعنا العربي، وعلى الرغم من ذلك كان يتوجه إلي أناس لا يملكون خبزاً في بيوتهم وكانوا يشاركون في السحوبات على حساب حليب وخبز أطفالهم ،وكنت اشعر بالخجل عندما يأتون بغية المشاركة في الوينير.

عليه توجهت إلى بعض الشيوخ في القرية وكلهم نصحوني بإغلاقها.

هل كانت هنالك مشاكل في فك العقد مع الشركة؟

توجه إلي مسئول اللوتو وينير في منطقة الشمال بشكل مباشر وحاول الضغط علي بالاستمرار، ولكني كنت قد اتخذت قراراً نهائيا



علي أمارة

بإغلاقها متوكلا على الله وطالبا الرزق من رب العالمين.

كيف تفسر وضعك الاقتصادي قبل وبعد إغلاق المحطة؟

مع بداية شهر رمضان من العام الماضي، قررت نهائيا إغلاق المحطة، وعلى الرغم من المدخولات الجيدة إلا أنني كنت اعمل فقط لسد مصاريف المحل. توجهت إلي أحد المشايخ الأفاضل ليعطيني الحلول، فقال لي انه يحتم علي التوصل إلى اتفاق مع الشركة والبنك لسد مستحقات الشركة، والتي تصل إلى 40 ألف شاقل، ولم أكن املك هذا المبلغ فتوجهت إلى البنك لدفع مستحقات شركة اللوتو، ففوجئت بوجود 37 ألف شاقل في رصيدي من توفيرات لم أكن أذكرها. والحمد لله اليوم الوضع أفضل بكثير.

ما هو عدد المحطات في المنطقة ؟

في منطقة الناصرة توجد أكثر من 15 محطة لوتو، في كفركنا 4 محطات، الناصرة 5 محطات، الرينة 2، المشهد 1، طرعان1..

ما هو معدل الدخل اليومي في محطتك سابقاً؟

المعدل اليومي يصل من 5 آلاف شاقل إلى 7 آلاف شاقل.

ما هي أكثر السحوبات شعبية بين الناس؟

أكثر السحوبات هي الوينير

ما هي الأجيال التي تشارك باللوتو ؟

ما بين 22-18 ، 30-23 ، 31 - 50 ، فوق 50 سنة الرجاء التقسيم حسب نسب مئوية إن أمكن.

هل هناك علاقة بين نوع اللعبة وجيل المشارك ؟

18-22 20%

23-30 20%

31-50 60%



لا يوجد علاقة بين نوع اللعبة وجيل المشاركة فكلها تكهنات وتلائم جميع الأجيال..

هل هناك مشاركات نسائية ؟ أو عائلية مثلا الأب والأم والأولاد ؟

نسبة قليله جداً لا تتعدى 3%، لان معظم النساء تذهب إلى المدن والقرى اليهودية والغريبة عن بلدها للمشاركة في السحوبات.

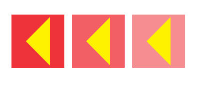
الحالة الاجتماعية للأشخاص الذين يرتادون المحطة ؟ فقراء ، أغنياء ، طبقة وسطى . بنسب مئوية.

يمكن القول أن هذا الوباء ضرب بقوة كل الأجيال وكل شرائح المجتمع ولكن هناك نسبا متفاوتة جداً

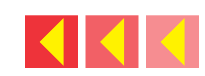
الأغنياء لا يتعدون 1%

الطبقة الوسطي 55%

الفقراء 44%.







طبعا هناك علاقة بين حجم الجائزة الكبرى ونسبة الإقبال على السحب ، كم كانت نسبة الزيادة أو حجم الدخل عندما كانت الجائزة الكبرى قبل بضعة شهور 74 مليون شيكل ؟

في الأسبوع الذي تكون فيه الجائزة كبيرة نلاحظ وجود وجوه جديدة ليس لها باللوتو صلة ويتهافت عليك أناس من جميع شرائح المجتمع، والمدخولات تصل إلى 3 أضعاف الأسبوع العادي.

«كلمة مدمن لا تعبر عن الوضع الحقيقي الذي يعيشه المصاب بداء اللوتو، اذكر أن احد الزبائن كان يشارك يومياً بـ200 شاقل- أي بنحو 6000 شاقل شهريا»

هل هناك أشخاص يمكن أن تعتبرهم مدمني لوتو؟ ما هي المبالغ التي يشاركون بها يوميا أو شهريا؟

هنالك بعض المدمنين ينفقون بين 3000-2500 شاقلا شهريا.

ما هي اكبر جائزة ربحها شخص في محطتك؟

90 ألف شاقل

هل عندك زبائن مداومون على السحب (شخص واحد مثلا مداوم منذ 5 سنوات أو أكثر)؟ بكم تقدر المبالغ التي أنفقوها؟

كلمة مدمن لا تعبر عن الوضع الحقيقي الذي يعيشه المصاب بداء اللوتو، اذكر أن احد الزبائن كان يشارك يومياً بـ200 شاقل- أي بنحو 6000 شاقل شهريا.

هل تعتقد أن المقولة التي تقول بأن " اللوتو هي ضريبة الفقراء " صحيحة أم أن بها نوعا من المبالغة؟

نتيجة للوضع الاقتصادي الصعب الذي يجتاح مجتمعنا العربي يتوجه المواطن العادي للسحب على جوائز اللوتو أو الوينير بغية سد مصاريفه وحاجاته اليومية، وكلما خسر زادت مصروفاته. وحيث أن أكثر المشاركين كما أسلفت هم من الطبقة الوسطى والفقيرة (99%) فانا اعتقد شخصيا أن بهذه المقولة شيئا من الحقيقة .

قصة واقعية أثرت في نفسك؟

اعرف صديقاً من منطقة الناصرة كان ينعم بالصحة والعافية والأموال وكان من احد رجال الأعمال الكبار. دخل إلى عالم اللوتو وبعد مضي وقت قصير باع كل أملاكه لسداد ديونه واسترداد الأموال التي صرفها على اللوتو والوينير، وحقيقة حزنت كثيرا على حاله، عندها زدت يقيناً انه حان الوقت لإغلاق محطة اللوتو وينير.

كيف تتم طريقة المحاسبة بينك وبين الشركة؟

كنا نبعث الأموال إلى الشركة يومين في الأسبوع الاثنين والخميس وكنا نأخذ نسبة قليلة جداً لا تتعدى 6% فقط..

بحساب بسيط 6000*30=180000 شاقل شهريا دخل الشركة من محطة واحدة والتي تعد من المحطات الصغيرة نسبيا.

ع.خ من الناصرة صاحب محطة لوتو وينير يعمل في المحطة أكثر من 8 أعوام.

ما هو عدد المحطات في المنطقة؟

في منطقة الناصرة هنالك أكثر من 35 محطة لوتو وينير ومعظمها في الناصرة كفركنا يافة الناصرة.

ما هو معدل الدخل اليومي في محطتك؟

بعد أن طرقت الأزمة المالية أبواب الوسط العربي، اعتقدت في البداية أنها ستؤثر على عملي وستضر بمصلحتي إلا أن العكس كان هو الصحيح، فانه كلما زادت أوضاع الناس سوءا يزداد الإقبال على المشاركة على اللوتو والوينير. أما بما يتعلق بالدخل اليومي لمحطتي فهنالك اشهر يصل الدخل إلى 4 أضعاف الشهر العادي، فمعدل دخل محطتي يوميا 15-10 ألف شاقل، طبعاً هذه نسبة قليلة بالنسبة للمحطات الكبيرة والمعروفة بشكل أوسع.

ما هي أكثر السحوبات شعبية بين الناس؟

تختلف السحوبات بين الأجيال فالكبار بالسن يفضلون اللوتو، أما شريحة الشباب فهي مدمنة على جائزة الوينير اليومية.

ما هي الأجيال التي تشارك باللوتو؟ ما بين 18- 22 ، 30-23 ، 31 - 50 ، فوق 50 سنة الرجاء التقسيم حسب نسب مئوية إن أمكن. هل هناك علاقة بين نوع اللعبة وجيل المشارك؟

جيل 22-18 30%
جيل 30-23 20%
جيل 50-31 50 %

أحب إلى أن أشير إلى أن هنالك علاقة مباشرة بين نوع اللعبة والجيل، ترى كبار السن يقبلون على اللوتو والحيش جاد لان هذه اللعبة قديمة جداً، أما الشباب فهم يشاركون أكثر في لعبة الوينير والتي تعتبر جديدة نسبياً لباقي السحوبات.



هل هناك مشاركات نسائية ؟ أو عائلية مثلا الأب والأم والأولاد؟

في بعض الأحيان تتوجه إلى محطتي عائلات، تشارك باللعبة ويسجل الأهل أسماء أولادهم

الفقراء



ظانين أن الابن (عنده حظ). طبعاً هذا خطا لان نسبة الربح منخفضة وكلما خسر المشارك تزداد مصروفاته على اللوتو.

الحالة الاجتماعية للأشخاص الذين يرتادون المحطة؟ فقراء، أغنياء، طبقة وسطى. بنسب مئوية.

في البداية كانت شريحة الأغنياء المشارك الأكبر في مثل هذه السحوبات، ولكن في الآونة الخيرة هنالك إقبال كبير للطبقة الفقيرة وحتى الوسطى.

الأغنياء 10%

الطبقة الوسطى 40%

الفقراء 50%.

طبعا هناك علاقة بين حجم الجائزة الكبرى ونسبة الإقبال على السحب ، كم كانت نسبة الزيادة أو حجم الدخل عندما كانت الجائزة الكبرى قبل بضعة شهور 74 مليون شيكل؟

في الأوقات التي كانت تصل قيمة الجائزة إلى 50 مليون شيكل كان يظن المارة أن المحطة (حسبة خضراوات) لنسبة الإقبال على المشاركة، وكانت نسبة الزيادة في محطتي تفوق 120% من معدل الدخل الأسبوعي للمحطة.

هل هناك أشخاص يمكن أن تعتبرهم مدمني لوتو ؟ ما هي المبالغ التي يشاركون بها يوميا أو شهريا؟

الأمر لا يتعلق بالإدمان ولكنه إصرار المواطن على استرداد الأموال التي أنفقها في السحوبات، فهنالك زبائن يشاركون يومياً وبمبالغ كبيرة وفي بعض الأحيان أقوم بطردهم كي لا يشاركوا لان الأمر قد زاد عن حده. وعلى سبيل المثال هنالك زبون يعمل في مجال الهندسة يشارك يومياً بـ 500-300 شاقل.

ما هي اكبر جائزة ربحها شخص في محطتك؟

هنالك مواطن من قرية المشهد فاز بـ 250 الف شاقل في اللوتو.

هل عندك زبائن مداومون على السحب (شخص واحد مثلا مداوم منذ 5 سنوات أو أكثر)؟ بكم تقدر المبالغ التي أنفقوها؟

معظم الزبائن الذين ينفقون أموالا طائلة هم من يفوزون باللعب، بحيث يحاولون أن يضاعفوا المبلغ الذي ربحوه فيضعون أموالا من جيبهم الخاصة ويخسرون ويعاودون الكره مره أخرى. وتقدر أموال احد زبائني التي أنفقها على اللوتو بـ 400 ألف شاقل.

هل تعتقد أن المقولة التي تقول بأن " اللوتو هي ضريبة الفقراء "صحيحة أم أن بها نوعا من المبالغة؟

نلاحظ في الآونة الأخيرة إقبالا كبيرا من طبقة الفقراء والطبقة الوسطى على غرار ما كان قبل سنوات، بحيث كان السحب يقتصر على الأغنياء والموظفين. وكل هذا نتيجة الأزمة المالية الصعبة التي يمر بها مجتمعنا فهم يحاولون كسب المال بأية طريقة، ويشاركون في سحوبات اللوتو لأنها أكثر الوسائل سهولة في ربح الأموال.

قصة واقعية أثرت في نفسك؟

اعرف امرأة من الناصرة تعيش لوحدها هي وأبناؤها الثلاثة أكبرهم 16 عاما، تعمل خادمة في احد البيوت في المنطقة، ومعاشها لا يكفي لسد احتياجات أبنائها الثلاثة وأجرة البيت ومصاريف الحافلة التي يذهب بها أبناؤها إلى المدرسة، فتتوجه إلى محطتي يوما بعد يوم وتشارك في السحوبات منذ أكثر من 5 أعوام وحتى اليوم لم يحالفها حظها بل زاد الأمر سوءا وأصبحت مدمنة على هذه اللعبة لاسترداد أموالها التي خسرتها، وعلى الرغم من محاولة إقناعها على ترك هذه اللعبة إلا أنها مصره على استرداد أموالها.

كيف تتم طريقة المحاسبة بينك وبين الشركة؟

على الرغم من الأموال الطائلة التي نجنيها إلا أن طريقة المحاسبة مع الشركة قليله جداً، بحيث نأخذ نسبة 6% من المبلغ الإجمالي الذي نقدمه للشركة، ونقوم بتسليم الأموال يومين في الأسبوع.

اما معدل دخل الشركة من هذه المحطة فيصل الى 12.5*30=375،000 شاقل شهريا وهي تعد من المحطات المتوسطة.

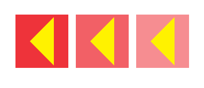
جنون اللوتو مستمر ويصل الى أوجه

ورد من مفعال هبايس أن هنالك إقبالا كبيرا من المشتركين قبل أي سحب كبير ، فضمن 18 سحبا لم يكن فيها أي فائز في العام 2009 تم إرسال 7 ملايين استمارة للسحب وقد وصلت مدخولات اللوتو الى اوجها التاريخي بواقع 300 مليون شيكل وزعت منها 115 مليون كجوائز ثانوية خلال الفترة كلها.

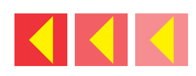
«في الأوقات التي كانت تصل قيمة الجائزة إلى 50 مليون شيكل كان يظن المارة أن المحطة (حسبة خضراوات) لنسبة الإقبال على المشاركة، وكانت نسبة الزيادة في محطتي تفوق 120% من معدل الدخل الأسبوعي للمحطة»

في أعقاب إطلاق اللوتو الجديد في نهاية شباط من العام 2009 ازدادت قيمة الجوائز بنسبة كبيرة. ففي اللوتو الجديد تبدأ الجائزة الأولى من 5 مليون شيكل(بدل 4 مليون بالنسخة السابقة) و10 مليون شيكل على الأقل بالدابل لوتو..

وورد من مفعال هبايس أن تسلسل السحوبات دون فائزين ليس بالحدث النادر في عالم







السحوبات وقد شهدنا على وقائع مشابهة خلال السنوات 2007-2006 . ولكن في الماضي لم تجذب السحوبات بدون فائزين الجمهور الى هذه الدرجة لأن مبالغ الجوائز لم تصل الى هذا الحد كما في اللوتو الجديد. هذا جزء من طبيعة اللعبة وهذا بالفعل سحرها.

يقول السيد شاؤول سوتنيك مدير عام مفعال هبايس " إن التجديدات التي أدخلناها على نظام اللوتو انعشت لعبة السحب الأكثر شعبية في البلاد. ان جوهر التغيير الذي قمنا به يمكن من ادخار جوائز اكبر بما يتلاءم مع ميول المستهلك المحلي. وفق استطلاعات ومجموعات بؤرية قمنا بها يتضح ان الدافع الأساسي للإشتراك باللوتو هو قيمة الجائزة الأولى والجائزة الثانوية " يضيف سوتنيك " كلما كانت الجوائز أكبر هكذا يعلو مستوى رضى اللاعبين وبالتالي مستوى المشاركة باللعبة وقد أثبت ذلك نفسه مع اللوتو الجديد. هدف التغييرات في اللوتو هو زيادة المدخولات من اللعبة بهدف زيادة الميزانيات التي يقوم مفعال هبايس بتحويلها للمجتمع المدني كل عام " يجمل سوتنيك.

يعتبر التغيير باللوتو بمثابة طفرة اقتصادية وربحية كبرى حيث ازدادت مدخولات اللوتو حوالي 40% مقابل ذات الفترة من العام السابق.

هل تريد أن تربح في اللوتو بنسبة مئة بالمائة ؟ اتبع النصائح التالية . (مضمونة مئة بالمائة ومجربة)

أولا اختر ستة أرقام من الأرقام الستة وثلاثين الموجودة داخل استمارة اللوتو. شرط أن يكون الاختيار عشوائيا. ثانيا اختر رقما واحدا من عشرة أرقام إضافية. بنفس شروط الاختيار الأول. والآن فان نسبة الربح لديك ستكون:

$$[(34x33x32x31x30x29):6!]x10=13449040$$

المجلس الإسلامي للإفتاء – الناصرة

فتوى حكم اليانصيب (التوتو، اللوتو، الوينر، ماكنات القمار...)

س1: ماحكم المشاركة في ألعاب اليانصيب (وينر، توتو، لوتو، مكائن القمار...) من الناحية الشرعية؟

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على رسولنا الأمين وبعد:

المشاركة في ألعاب اليانصيب بكافة أشكالها وأنواعها حرام شرعا؛ لأنها صورة من صور القمار. قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالأَنصَابُ وَالأَزْلاَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (90) إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَن يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاء فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلاَةِ فَهَلْ أَنتُم مُّنتَهُونَ﴾ المائدة: 91-90. والميسر هو القمار. والتحريم ظاهر بقوله تعالى: " فاجتنبوه " ، أي لا يجوز اللعب والمشاركة في صور القمار، ويجب الابتعاد عن الأماكن التي تمارس فيها مثل هذه الألعاب. ﴿انظر: زاد المسير (2/260)﴾.

جاء في فتاوى الأزهر (7/259): " أوراق اليانصيب حرام لأنها نوع من أنواع القمار " .

وجاء في فتاوى اللجنة الدائمة- المجموعة الأولى (15/205): " اليانصيب نوع من القمار وهو الميسر، والمال الذي يؤخذ بسببه مال حرام " .

س2: ما هي اسقاطات هذه الألعاب على الفرد والأسرة والمجتمع؟

المشاركة في ألعاب اليانصيب لها أثر سلبي على الفرد والاسرة والمجتمع، ويظهر هذا الأثر في النواحي التالية:

1. الادمان عليها:

المستقرئ والمتتبع للذين يشتركون في ألعاب اليانصيب يجد الكثير منهم قد أدمنوا عليها، فلا تكاد تمر جمعة بل لا يكاد يمر يوم على الواحد منهم إلا وسعى في تعبئة كوبون " المسابقة " رغبة في الربح السهل.

2. إضاعة الكثير من المال والوقت:

لا شك أن المدمن على مثل هذه الألعاب سيضيع الكثير من المال على حساب نفسه وأسرته وبيته، فبدلا من أن يصرف وينفق المال في بابه الشرعي يبعثر في اليانصيب.

وبعض الآباء الذين أدمنوا يفضل اشباع رغبته على توفير حاجيات البيت الضرورية، فينجم عن ذلك التفريط في الحقوق البيتية والأسرية، وسرعان ما يتحول البيت إلى ساحة قتال بين المرأة وزوجها، وقد يؤدي الأمر إلى الطلاق وانهدام الأسرة.

يقول جيمس كروس وهو أمريكي: " القمار مغامرة خاسرة ابتداء... مما ساهم في شيوع الإفلاس والطلاق والفاحشة المرتبطة بهذه الصناعة التي دمرت مجتمع البلدة الصغيرة " .

3. تربية النفس على الأوهام وتعطيل الأسباب الاقتصادية:

الاسلام أمرنا بالجد والعمل والأخذ بالأسباب الشرعية للوصول إلى الغايات العليا، لا أن نعيش في الأوهام والخيال والأحلام الوردية. واليانصيب ينشئ الناس على التواكل والانهزامية امام الأسباب التي توصل إلى المبتغى.

إن الإنسان الذي يتخذ القمار وسيلةً للكسب ينعزل عن الحركة الاقتصادية في المجتمع، وهو إنسان يجمِّد طاقاته، وبالتالي تتجمَّد طاقات



يعني، 1 ل – 13،449،040 ولأنه توجد عمليتا سحب أسبوعيا، عليك ملء 100 عامود في كل مرة، وبهذه الطريقة فان واحدا من هذه "الأعمدة" سيفوز بالجائزة الكبرى كل 1293 سنة تقريبا. (100 عامود تكلفك 300 شيكل تقريبا، يا بلاش) ما عليك الآن سوى أن تنتظر دورك، وان تدعو ربك. وبالتوفيق إن شاء الله.

طريقة توزيع الجوائز في اللوتو الاسرائيلي

الجائزة	الارقام الفائزة	النسبة من مجموع الجوائز	احتمال الفوز 1 ل –
الاولى	6 + رقم اضافي	40%	18،598،272
الثانية	6	10.85%	2،324،784
الثالثة	5 + رقم اضافي	2.45%	3،487،176
الرابعة	5	1.45%	435،897
الخامسة	4 + رقم اضافي	2.45%	528،360
السادسة	4	7.35%	66،045
السابعة	3 + رقم اضافي	7.85%	62،160
الثامنة	3	27.6%	7،770

معلومات عامة عن مفعال هبايس

عائدات اليانصيب في العام	المبلغ بالشاقل
2006	3،651،496،000
2007	3،853،442،000
2008	3،946،530،000
2009	تعدت ال 4 مليار شاقل ربعها تقريبا من الوسط العربي

عدد مراكز بايس 2،360 مركزا حتى 1.1.2009

عدد اصحاب الامتياز 2،550 حتى 1.1.2009

المجتمع، فالمجتمع المقامر هو مجتمع غير منتج، وبذلك يعمل خلاف ما أراده الله للمجتمع، من تطوير الحركة الاقتصادية وتحقيق الاكتفاء الذاتي والحصول على القوة ليتمكن من مقارعة القوى المستكبرة على مختلف المستويات في الزراعة والصناعة والبناء والتعليم وما إلى ذلك. وخلاصة النظرية الإسلامية الاقتصادية، أن المال لا ينتج بفعل الشطارة، بل يعمل في إنتاجه من طرق الجهد الفكري والجسدي القائم على الخبرة ليحقق نماءً في الحياة وحركيةً في الإنتاج.

س3:كيف يتعامل الرابح مع أموال الجائزة؟

لا يجوز الانتفاع بأموال جائزة اليانصيب، ويجب التخلص من هذا المال فورا عن طريق التصدق به لأي جهة خيرية. شأنه شأن المال الحرام في كيفية التخلص.

جاء في المجموع(9/351): "لا يجوز اتلاف هذا المال (أي المال الحرام) ورميه في البحر فلم يبق إلا صرفه في مصالح المسلمين".

قال القرضاوي عند حديثه عن كيفية التصرف في الفوائد الربوية في كتابه فتاوى معاصرة(2/382): "أما المشروع في هذا المقام، فهو دفع هذه الفوائد ومثلها كل مال من حرام في جهات الخير، كالفقراء والمساكين، واليتامى وابن السبيل، والجهاد في سبيل الله، ونشر الدعوة إلي الإسلام، وبناء المساجد والمراكز الإسلامية، وإعداد الدعاة الواعين، وطبع الكتب الإسلامية، وغير ذلك من ألوان البر، وسبل الخير".

س4: من المعروف أن اللجنة المسئولة عن هذه الألعاب تقوم بدعم وتنفيذ مشاريع جماهيرية تخدم المجتمع كبناء المدارس والمراكز الجماهيرية(הפיס)، هل يغير هذا الأمر من النظرة والحكم الشرعي للتعامل مع هذه الألعاب؟

لا يؤثر في الحكم كون اللجنة المسئولة (הפיס)، تقوم بمشاريع خيرية جماهيرية، والمعنى أن الاشتراك في اليانصيب حرام مع الوصف المذكور للجنة؛ لأن الغاية لا تبرر الوسيلة في شريعتنا، فلا يصح للمرء أن يتاجر بالحرام لغرض بناء المساجد والقيام بالأعمال الخيرية الأخرى. فالغاية عندنا مشروعة وسامية وينبغي أن تكون الوسيلة كذلك.

وتصديقا لذلك يقول المولى جل وعلا: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ أَنفِقُواْ مِن طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُم مِّنَ الأَرْضِ وَلاَ تَيَمَّمُواْ الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنفِقُونَ وَلَسْتُم بِآخِذِيهِ إِلاَّ أَن تُغْمِضُواْ فِيهِ وَاعْلَمُواْ أَنَّ اللّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ﴾ البقرة:267.

يقول القرضاوي في كتابه فتاوى معاصرة(2/475): "إن الإسلام لا يقبل الوصول إلى الغايات الطيبة بالوسائل الخبيثة. إنه يرفض الفلسفة "الميكافيلية" التي ترى أن الغاية تبرر الوسيلة. بل يؤكد كل التأكيد أنه لا بد من اجتماع الأمرين: الغاية الشريفة والوسيلة النظيفة، ولهذا رفض جمع المال من طرق الحرام لينفق في الخيرات وأوجه الصدقات، وقال الرسول الكريم في ذلك: "إن الله طيب لا يقبل إلا طيبا"، وقال عليه الصلاة والسلام: "لا يقبل الله صلاة بغير طهور، ولا صدقة من غلول". رواه مسلم.

والغلول ما يؤخذ من مال الغنيمة خفية وخيانة، دون سائر المستحقين، فإذا أخذه ليتصدق به فإن الله يرده عليه ولا يقبل منه.

ولهذا فسر السلف العمل الصالح المقبول بأنه ما اجتمع فيه أمران: الخلوص والصواب، فلا يقبل العمل عند الله إلا إذا كان خالصًا صوابًا. وخلوصه أن يكون لله تعالى، وصوابه أن يكون على السنة، أي على ما شرعه المنهج النبوي الذي يمثل الصراط المستقيم".

المجلس الإسلامي للإفتاء – الناصرة
www.fatawah.com
info@fatawah.com
04-6470695
30ربيع الأول 1431هـ
الموافق 16/3/2010م

خنوقات السيولة ... حتّى متى؟!



مجدي كتّاني
مدقق حسابات
kaaicpa@013.net



رامي عنابوسي
مدقق حسابات
kaaicpa@013.net

مصلحتك . . . من الإحياء إلى الإنعاش إلى الإسعاف . . . فانطلاق بلا توقّف؟!

لا شكّ أنّك تتّفق معنا في أنّ الشبه وربّما التماثل المدهش بين الغالبيّة الساحقة للمصالح والشركات في الوسط العربي على اختلاف مجالاتها وآفاقها وتنوّع منتجاتها وخدماتها هو "خنوقات السيولة" الدائمة والمستمرّة، وهذه الخنوقات هي الدليل الأكبر على أنّ الإدارة الماليّة للمصالح والشركات العربيّة بشكل عامّ – ودون قصد الانتقاص من قدر أصحاب المصالح والشركات العربيّة – هي إدارة تقليدية وبدائيّة وقصيرة الأفق ولا تتمشّى مع الخبرات والدراسات والتطوّرات المحلّيّة والعالمية على حدٍّ سواء.

إذ أنّ المصلحة الناجحة فعلاً وفق نظريّات "الإدارة الحديثة" هي مصلحة لا ديون عليها مطلقاً لا للبنوك ولا للعمال والموظفين أو للمزوّدين ولا لسلطات الضرائب ولا حتى لأصحاب السيطرة في الشركة أو أصحاب المصلحة ومالكيها.

إنّ تحديد مستوى مصلحتك على "مقياس النجاح والفشل الإداريّ" من أجل معرفة ما إذا كنت بالفعل مديراً "فاشلاً" أم "ناجحاً" في مصطلحات الإدارة المالية يتطلّب منك جرأة وشفافيّة في الإجابة على واحد أو أكثر من هذه الأسئلة:

هل مصلحتك / شركتك مدينة للبنك بقروض طويلة الأمد؟

هل مصلحتك / شركتك تضطر أحياناً إلى تجاوز نقطة ما تحت الصفر في حسابها الجاري لدى البنك؟

هل مصلحتك / شركتك تعتاد التقسيط والتأجيل في الدفع للمزوّدين لأبعد من مدّة شهر؟

هل مصلحتك / شركتك مدينة لسلطات الضرائب وتحتاج إلى تقسيط دفعات ضريبة القيمة المضافة وغيرها من الضرائب المفروضة بشكل دوريّ؟

هل مصلحتك / شركتك تؤجّل ولو أحياناً دفع أجور ومعاشات العمّال ودفع المستحقّات القانونيّة المترتّبة عليها؟

هل مصلحتك / شركتك تؤجّل دفع معاشك وأجرك "أنت" ولو أحياناً؟!

إذا كانت إجابتك بالإيجاب ولو على واحد من البنود المذكورة فهناك عطب ما في مصلحتك يجب أن تسرّع إصلاحه، وإذا كانت الإجابة إيجابية على أكثر من بند أو على جميع البنود فاعلم أنّ مصلحتك ما هي إلا مصلحة "دحرجة أموال" من يد إلى يد ومن جيب إلى جيب دون أن تضمن لنفسك ربحاً كافياً أو على الأقلّ دخلاً يكافئ الجهد الذي تبذله فيها كأجير، وإنّ نجاح مصلحة أو شركة هذا حالها لهو "وهم" لا "واقع" وتبقى نظرة الناس من حولك على أنّك رجل أعمال ناجح وصاحب خبرة إداريّة عبقريّة وفذّة وتخزّن من مبالغ التوفير الكثير الكثير ما هي إلا مجرّد "كذبة صغيرة" أحببتها وصدّقها من حولك حتى صدّقتها بنفسك.

أخي القارئ العزيز، نعلم أن الكلمات صعبة وشديدة الوقع على قلبك ولكن اعلم أننا لم نقلها إلا من منطلق الحرص على نجاحك وعلى نجاح مصلحتك وازدهار مستقبلها الذي هو مستقبل اقتصادنا العربيّ في البلاد وتبقى "الحقيقة المرّة" أفضل ألف مرّة من "الوهم الخادع المريح".



> «فلا بدّ لك في هذه اللحظة أن تتّخذ قراراً شجاعاً وحازماً بإجراء تعديلات وإحداث تغييرات جذريّة وانقلابيّة في إدارتك الماليّة لمصلحتك كما سوف نفصّل»

ولكي تستفيق من هذا الحلم الواهم وتعيش نجاحاً حقيقيّاً حلواً وجميلاً تنعم فيه بإدارة حديثة لمصلحتك على درب التقدّم والثبات

«فلا بدّ من عزيمة حديديّة وشكيمة فولاذيّة مستمرّة ومندفعة وأن تملك الجرأة على أن تقول "لا"، أجل "لا" بملء فيك، لكلّ ما يخالف القوانين كي تتمكّن بعونه تعالى من تخطّي كلّ ديونك وتذوّق النجاح على حقيقته حلواً ...»

والربحيّة يرافقك طوال حياتك ويدوم لأولادك من بعدك، فلا بدّ لك في هذه اللحظة أن تتّخذ قراراً شجاعاً وحازماً بإجراء تعديلات وإحداث تغييرات جذريّة وانقلابيّة في إدارتك الماليّة لمصلحتك كما سوف نفصّل.

ولتكن على علم بادئ ذي بدء أنّ قوانين "تغطية الديون القديمة" التي تحدّثنا ونتحدّث عنها مراراً وتكراراً في علم "أساليب الإدارة الحديثة" هي قوانين دقيقة وبسيطة وممكنة التطبيق وتستطيع أيّ مصلحة أو شركة أن تنفّذها وأن تقطف ثمارها ولكنّ العامل الأساسيّ الذي يؤدي إلى فشل بعض المصالح في تطبيق هذه القوانين هو العامل النفسيّ، فلا بدّ من عزيمة حديديّة وشكيمة فولاذيّة مستمرّة ومندفعة وأن تملك الجرأة على أن تقول "لا"، أجل "لا" بملء فيك، لكلّ ما يخالف القوانين كي تتمكّن بعونه تعالى من تخطّي كلّ ديونك وتذوّق النجاح على حقيقته حلواً في جنبات مصلحتك وهنيئاً في جميع مناحي حياتك.

النظرية الماليّة مبنيّة على قواعد:

أولى هذه القواعد: "المدخولات يجب أن تكون أكبر من المصروفات"

التحليل الأوّليّ: إذا كانت المدخولات أكثر من المصروفات بمنظور شهريّ أو سنويّ فالمصلحة أو الشركة تنبض بالحياة ولكن ربّما كانت في حاجة إلى علاج ما بين إسعاف بسيط أو إنعاش مكثّف، وتتوقّف درجة الخطورة ونوعيّة العلاج المطلوب على نتائج باقي التحاليل الإداريّة.

مرحلة الإحياء:

أمّا إذا كانت المصروفات أكبر من المدخولات فاعلم أنّ المصلحة أو الشركة خاصّتك هي في طور النزاع الأخير ولا ينفعها في هذه المرحلة إسعاف أو إنعاش بل هي في حاجّة إلى عمليّة إحياء سريعة وبعث من جديد، وعمليّة الإحياء والبعث لا تتمّ إلا بتحقيق القاعدة الأساسيّة:

"المدخولات > المصروفات"

ولكي يتسنّى لمصلحة أو شركة "شبه ميتة" أن تعود إلى الحياة من جديد ينبغي إجراء تقليص قاس وصارم في المصروفات أو زيادة في المدخولات حتّى يتمّ تحقيق المعادلة المرجوّة، ولا شكّ أنّ عمليّة تقليص المصروفات رغم



الصعوبات والآلام التي ترافقها هي الأنجع في العلاج لدى كثير من المصالح وإلا فلا بدّ من التفكير المليّ في زيادة المدخولات قبل أن يؤدّي نزيف الأموال في المصلحة إلى دمارها الوشيك.

قد يكون تقليص المصروفات مصحوباً في كثير من الحالات بتقليص في عدد الأجيرين ويجب التنبيه هنا إلى ضرورة أن يتمّ التقليص في وظائف أولئك الذين بإمكان المصلحة الاستمرار والتطوّر من دونهم ولا يكون التقليص أبداً في وظائف أولئك الذين هم من أعمدة المصلحة الأساسيّة.

نعلم أنّ وقع فصل بعض الأجيرين هو قاس على قلبك وقلوب موظّفيك وهو مؤلم جدّاً لنا كمرافقين اقتصاديّين ولكنّ النظرة الحكيمة الثاقبة إلى الأفق البعيد تحتّم اتخاذ مثل هذا الإجراء وتقديم التضحيات كي يتمّ إنقاذ مركبة كاملة بمن عليها من عمّال وما فيها من استثمارات ومن سمعة ومن خبرات، ففصل عامل أو عددٍ من العمال في المصلحة أفضل بكثير من اندثارها وبقاء جميع موظّفيها "بمن فيهم أنت" دون عمل أو وظيفة.

ولا ننصحك أبداً بالاعتماد على قدراتك الحسابيّة في جدولة المدخولات والمصروفات بل لا بدّ من استشارة محاسبك إذا كنت تمتلك مصلحةً صغيرة أو متوسّطة الحجم ومن الأولى أن تتوجّه لاستشارة اقتصادية في حال كانت مصلحتك أو شركتك ذات حجم كبير نسبيّاً، حيث أنّ الجدولة المطلوبة لا تكتفي باحتساب المصروفات والمشتريات التي قمت بدفعها أو استلام فواتيرها في نفس الشهر وإنما يجب تأخذ بعين الاعتبار مصروفات أخرى ضمن هذه الجدولة:

نسبة مئويّة (شهراً واحداً من 12 شهراً) من جميع المصروفات السنويّة كاستئجار المخازن والمكاتب ورسوم التأمين على أنواعها.

المصروفات بالتكلفة الشاملة لا بالقيمة الصافية! مثال ذلك احتساب مصاريف معاشات الأجيرين حيث يجب أن تأخذ بالاعتبار مبالغ الشيكات المصروفة لهم بالإضافة إلى تكاليف الضرائب والتأمين الوطني والاستحقاقات الأخرى كتأمينات التقاعد ودفعات صناديق الاستكمال، مع الأخذ بعين الاعتبار المصروفات غير الملموسة مثل قيمة استخدام الجهاز الخلوي وقيمة استخدام المركبات لعمّالك.

مصروفات دفعتها منذ أمد ونسيت أمرها ولكنّها مصاريف حقيقيّة تابعة لمصاريف هذا الشهر المفحوص في المعادلة، مثل مصاريف بلاء الماكنات والسيارات والأجهزة المكتبية والأبنية وغيرها من الاستثمارات.

مصروفات غير محسوسة في الجيب حاضراً ولكنها واقعة أو قريبة الوقوع مستقبلاً:

تعويضات الفصل للأجيرين: ينبغي أن تأخذ بالحسبان مبالغ التعويضات التي تراكمت في الشهر الحاليّ على جميع الأجيرين لديك وفق المعادلة التالية: "الأجر الشهريّ الأصليّ مقسوم على 12" (ويتمّ إنقاص ما تمّ إيداعه قانونيّاً في صناديق التعويضات).

أيام الإجازة للأجيرين: ينبغي أن تأخذ بالحسبان أيام الإجازة السنويّة التي تراكمت لحساب العمّال في الشهر الحالي.

رسوم استجمام: يجب أن تأخذ نسبة (1 من 12) من مبالغ الاستجمام المستحقة للعمّال سنويّاً.

لا بد أن تتنبّه إلى "لغم خطير" أثناء حساب الجدولة الشهرية وهو التعامل بحكمة وبفهم عميق للتغييرات الموسميّة الحاصلة في المصروفات، فلا يعقل أن يكون عمل مصلحتك موسميّاً في الأساس ثمّ تقوم بجدولة مصاريف

«لا بد أن تتنبّه إلى "لغم خطير" أثناء حساب الجدولة الشهرية وهو التعامل بحكمة وبفهم عميق للتغييرات الموسميّة الحاصلة في المصروفات، فلا يعقل أن يكون عمل مصلحتك موسمياً في الأساس ...»

الشـهر دون انتباه لعامـل الموسـميّة وتبني قراراتك المصيرية على حساب ساذج، وننصحك في هذا المقام بجدولة المصاريف الشـهريّة للعام المنصرم وحتـى لأعوام أخرى سـابقة لتتوصّل من خلالها إلى حصّة هذا الشهر بالنسب المئويّة من مجمـل المصاريف الموسـميّة، وهكذا تتحوّل نتائج الحساب الشهري البحتة إلى نتائج قياس سـنويّة دقيقة يمكنك الاعتماد عليهـا في اتخاذ القرارات المصيريّة في المصلحة.

أمّا في احتساب المدخولات في الجدولة الشهرية المذكـورة فينبغـي اعتبـار المدخـولات الصافيـة الحقيقيّـة فقـط، فـإذا كان معـدل الجبايـة عندك هـو 90% من المدخـولات فيجـب أن تعتبر مبلغ المدخـولات 90% وليـس 100% مـن المبيعات، مـع العلم أنّ جبايـة المصلحـة الناجحـة يجدر أن تقترب من 100%.

ولكـي نجتاز مرحلـة الإحياء والبعـث من جديد لا يكفـي أن تتسـاوى كفتي ميـزان المصروفات والمدخولات بـل يجب أن ترجح كفّـة المدخولات على المصروفات بفائض تصل نسبته إلى 15% على أقلّ اعتبار وهي النِّسـبة التي يجب أن توجّه كاملة نحو سداد ديون الماضي.

بعـد أن دبّـت الـروح فـي المصلحـة مـن جديـد وأصبحت مصـروفاتها تشكّل ما لا يتعدّى 85% مـن مدخولاتهـا وبدا جليّـاً أن المصلحة تتشـبّث بالحياة وتطمح للنجاح ولتطبيق أساليب الإدارة الحديثة:

(المدخولات – المصروفات) / (المدخولات) = 15%

حينها وفقط حينها، يمكن أن نبدأ بعملية الإنعاش في المحطّة التالية وأي محاولة للإنعاش قبل هذا الأوان هي محاولة محكوم عليها بالفشل المسبق إذ لا يمكن إنعاش ميت.

مرحلة الإنعاش

الجدولـة المطلوبـة منـك فـي هـذه المرحلـة هـي "ميزانيّـة دوريّة على أسـاس السـيولة" مراعياً النقاط التالية:

يجب أن نسجّل المدخولات والمصروفات الشهرية في جداول لفترة ثلاثة أو أربعة أشهر مستقبلية بحيث يتمّ تسـجيل المدخولات والمصروفات في الموعـد الذي سـوف تتمّ فيـه الجباية أو السـداد الفعليّـين وليس في موعد تسـريح فاتورة البيع أو فاتورة الشـراء، فمدخولات شـهر يناير مثلاً لا تضـاف لمدخولات ينايـر إلا إذا تمّ قبض المبلغ خـلال شـهر ينايـر، وإذا كان القبـض أو الدفـع بالشـيكات فموعـد القبـض أو الدفـع هـو الموعد الفعلـيّ لصـرف الشـيك وليس موعـد اسـتلام الشيك من الزبون أو تسليمه للمزوّد.

لا تنـسَ أن تأخـذ فـي حسـاب شـهر مـارس مدخولات أشـهر فبراير ويناير السابقين وشهر ديسـمبر الأخير إذا كان موعد صرفها يحين في شـهر مارس، إذ أنّنا نعتبرها عند جدولة الميزانية على أسـاس السـيولة من ضمن مدخولات شهر مـارس مـع أنّ صفقـة البيع قـد تمّت في أشـهر سابقة.

كذلك الأمر بالنسـبة للمصروفات إذ أنّه يتوجّب الأخذ بالحسـبان جميع المصروفـات التي يحين موعد صرفها في نفس الشهر وإن كانت الصفقة قد تمّ عقدها في موعد سابق.

> «الدراسات الرسمية المحليّة والعالمية تدلّ على أنّ الأجير المتوسّط يستنفذ حتى 60% فقط من طاقاته وقدراته ويمكنه أن ينتج أكثر بكثير وأن يبيع أكثر بكثير وأن يستخدم سبلاً تسويقيّة وقدرات ترويجيّة أكثر ابتكاراً وزخماً ...»

الجدولة الحالية كما بيّنّا ليسـت لشـهر واحد بل 4 أو 5 أشـهر مسـتقبليّة علـى أقلّ اعتبـار وكلّما زادت الفترة كان أفضل.

تذكر أن تتعامل مجدّداً وكما أسلفنا بحكمة وبدقة مـع المعطيات الموسـميّة إذا كانـت مصلحتك من المصالح الموسـميّة، من حيث جدولة المدخولات وجدولة المصروفات.

جدولـة المدخـولات المسـتقبلية يجـب أن تكـون مبنيـة علـى جبايـة مضمونـة 100% فقـط، أيّ دخـل غير مضمـون الجبايـة خلال شـهر معيّن لا يمكـن أخذه في حسـاب الميزانيّة على أسـاس السيولة إلا عند جبايته فعليّاً.

بعد جدولة الأشـهر المسـتقبلية يجب أن تحسب "الفائـض أو العجـز" الشـهريّين علـى أسـاس السـيولة والأشـهر التـي تواجـه فيهـا المصلحة عجزاً فـي الميزانيّة سـتكون هي التحـدي التالي أمام المصلحة.

مـن الضـروريّ متابعة وتعديـل المعطيـات أوّلاً بـأوّل وفـق النتائـج الفعليّة مـع مقارنـة النتائج الفعليّـة بالميزانيّـة النظريّـة لتلافـي الأخطـاء ودحرجـة الفروقات مع تمديد فترة الجدولة كلّ شـهر من جديد لشـهر واحد إضافي إلى الأمام.

مـن خـلال الدراسـة الدقيقـة والتحليل الواعي لنتائـج الجدولـة يجـب أن تحدّد "أهدافـاً رقميّة محّدّدة" لمواجهة العجز والعقبات المتوقّعة، هذه الأهداف يجب أن تترجم إلى "مهامّ" فعلية تلقى على أكتاف طاقم العمّال والمسوّقين بحيث تكون ملزمـة لهم مع تحديـد المهمّة والهـدف والنتيجة لـكلّ عامل، وهنا لا بـدّ من ابتكار طرق يمكنك أن تشـجع من خلالها طاقم الشركة ككلّ كي يهبّوا جميعـاً لاسـتنقاذ الموقـف واسـتنفاذ طاقاتهـم المكنونـة للوصـول إلـى الأهـداف المنشـودة والمحدّدة !.

الدراسـات الرسـمية المحليّة والعالمية تـدلّ على أنّ الأجير المتوسّـط يستنفذ حتى 60% فقط من طاقاتـه وقدراته ويمكنه أن ينتج أكثر بكثير وأن يبيع أكثر بكثير وأن يسـتخدم سـبلاً تسـويقيّة وقدرات ترويجيّة أكثر ابتكاراً وزخماً وقوّة ممّا جعلـه العامـل تعتاد عليـه، ويمكنك إن شـجعته بأسـلوب حكيم ومدروس أن تسـتنفر حواسّـه وطاقاتـه مـن خـلال معادلـة ماليّـة تشـجيعيّة تجبـره أن يزيـد مـن مسـتوى إنتاجـه وبيعـه وشـراءه وخدمته ممّا يزيد من مدخول المصلحة فيربح كليكما.

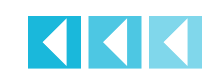
أمّا إذا كان وضـع السـيولة عنـدك أصعب من أن تفكّـر فـي مثل هـذه المحفّـزات الماليّـة للأجيرين فعندهـا توفّـر لك النظرية حلاً بديـلاً أخيراً وهو أن تجعل الأهداف المنشودة التي حدّدتها لكوادر وطواقم العمل شرطاً مبدئيّاً أساسيّاً لبقاء العامل في مركزه ولعدم فقدانه لمكانه في العمل، فتحدّد للمسـوق مثـلاً مبلغ مبيعـات يجـب أن يتحصّل عليه وإلا ! والتجربة تثبت أنّ المسوّق يصل فعلاً إلى المبلغ المطلوب بل وأكثر منه لأنّه، وببسـاطة، حتـى اليوم كان يخرج من بيته إلى العمل ليعمل ومـن اليوم أصبح يخرج مـن بيته إلى العمل كي يحافـظ على مكان عمله ومصدر رزقه فنشـاطه من اليوم أكبر وإنتاجه أكثر وبيعه أوفر.

بعد التزامك بإطار الميزانيّة وفق جدولة السيولة لمدّة شـهر أو شـهرين، فلتبدأ بسداد ديونك إذا لم يكن هنالك اسـتثمار للأموال المتوفّرة في تطوير المصلحة وزيادة مدخولاتها.

مرحلة الإسعاف

هـذه هي المحطّة الأخيرة وهـي بمثابة التطبيبات الضروريّـة والوقائيّـة التي تصحـب مصلحتك





بعد خروجها من غرفة الإنعاش وهدفها ضمان استمرار إدارة مصلحتك وفق أساليب الإدارة الحديثة الناجحة، ويجب عليك أن تتذكّر التالي:
أنت ملزم بتعلم كيف تلفظ كلمة "لا" إزاء كلّ مصروف لا ينتج دخلاً يوازي تكلفته على أقلّ اعتبار.

"كل مصروف لا ينتج مدخولاً يقابل قيمته فهو تبذير"

"كل مصروف ينتج مدخولاً أعلى من قيمته هو استثمار"

يجب عليك أن تبتعد عن المصروفات التي هي تبذير كبعدك عن "نار" متّقدة، وعليك أن تقوم بجدولة المصروفات التي هي حسب التعريف "استثمارات" بناءً على قيمة المدخول المترتّب على هذا المصروف وهكذا تشرع في ترتيب المصروفات حسب الأولويّة المحسوبة.

بعد أن غادرت مصلحتك غرفة الإنعاش يجب أن تهتم بجدولة تضمن لك توفيراً شهريّاً توجّهه نحو تطوير المصلحة ورفع أسهمها في السوق التنافسيّة ويجب أن تدعم قسم التطوير في المصلحة وأن تدرجه على رأس قائمة الأقسام الهامّة في المصلحة. إذ أنّ هدفك الجديد من الآن هو ليس الربح الحاليّ فقط بل والمستقبليّ أيضاً، ولتحافظ على ربحك المستقبليّ يجب أن تهتم بأن يبقى منتجك مرغوباً ومطلوباً ومروّجاً ومتطوّراً ومتجدّداً طوال الوقت.

القروض الربويّة محرّمة شرعاً وممنوعة وفق نظريّة الاقتصاد الحديث، القروض تعيدك إلى الوراء ولا تدفع بك إلى الأمام، ويجب أن تضع أمام ناظريك هدفاً واضحاً للتخلّص من البنك نهائيّاً في تمويلك لمصلحتك، وعليك أن تستخدم أموالك أنت لا أموال البنك في كلّ مشروع جديد وفي كلّ تطوير مطلوب وفي كلّ مصروف استثماريّ مرغوب.

كي لا تسمح للمصلحة بأن تعود أدراجها إلى الوراء بعدما قمت بإحيائها وإنعاشها وإسعافها فلا بد لك من أن تغيّر توجّهات المصلحة الإستراتيجية، فأنت الآن في مرحلة تملك فيها أن تقرّر شروط البيع للزبون ومعايير الشراء من المزوّد، فكلاهما في حاجة إليك أكثر من حاجتك إليهما وينبغي عليك أن تضع حاجزاً أمام عودة المصلحة إلى الوراء من خلال تحويل قاعدة التعامل مع ديون الزبائن وديون المزودين وفق المعادلة:

"فترة تسليف المزوّدين < أو = فترة تسليف الزبائن"

فإذا ضمنت تحقّق هذه المعادلة فستضمن لمصلحتك أن لا تعود أدراجها إلى الوراء في حال من الأحوال.

الانطلاق نحو القمّة!

بعد اجتياز مصلحتك طور الإسعافات وقد أضحت مصلحة ناجحة وربحيّة يجب أن تهتمّ بدفع جميع مصروفاتك نقداً من دون شيكات مؤجّلة ولا أقساط مريحة في بطاقات الاعتماد أو

> «القروض الربويّة محرّمة شرعاً وممنوعة وفق نظريّة الاقتصاد الحديث، القروض تعيدك إلى الوراء ولا تدفع بك إلى الأمام»

الشراء بالدين دون سداد... وانطلق بمصلحتك عالياً نحو القمّة!

في الختام... نذكّرك أنّ تطبيق الأساليب الحديثة للإدارة السليمة هو حتميّ وضروريّ وملزم لك:

ليس فقط لإنعاش مصلحتك!

وليس فقط لجعل مصلحتك ربحيّة!

وليس فقط لطرد الأرق ونسيان قضّ المضجع من حياتك!

وليس فقط لضمان مستقبل أولادك من بعدك!

وليس فقط كي يتوفّر في جعبتك مال تنفقه فيما تحبّ!

وليس فقط ليتوفر لديك الوقت لتقضيه مع من تحبّ وفيما تحبّ!

بل لتنضم إلى قافلة أصحاب المصالح والشركات العرب الذين ضحّوا وسعوا بكلّ جدّ نحو إنجاح مصالحهم بهدف إنعاش اقتصادنا العربيّ هنا في البلاد، بلادنا نحن، فنجاح مصلحتك هو نجاح لنا جميعاً!

وبهذه النيّة الخالصة الصادقة يكون عملك في مصلحتك وحرصك على رفع مستوى إنجازات مصلحتك وعلى نجاحها ورسوخها الثابت المتجذّر في أرض الرباط عملاً جهاديّاً بطوليّاً مقدّساً نحو رفع شأن الأمّة ورقيّ المجتمع وتحسين أوضاعه وأحواله ومستقبله، والله المستعان والحمد لله ربّ العالمين.



أباً عن جد

هل طبيعة كون المصالح العربية عائلية تستوجب أن تدار هذه المصالح بشكل عائلي؟



ليس سرا ان غالبية المصالح العربية هي " وراثية " ابا عن جد، مصالح بدأ فيها الاجداد او الاباء وطورها بقدر محدود الجيل الذي يليهم..

فهنالك مصالح فهمت جيدا كيف تؤكل الكتف وكيف تدار الامور ووضعت نصب اعينها كبرى الشركات في البلاد اسوة لها بغية الالتحاق بركب التقدم والتطور، وهنالك مصالح عربية وهي السواد الاعظم بقيت صغيرة بامكانيات متواضعة وكان لسان حالها يقول: لا نريد المزيد، هذا ما وجدنا عليه ابائنا!

فماذا يقف وراء عدم تطور هذه الشركات والمصالح العربية؟

لا توجد مناطق صناعية: يمكن عد المناطق في المدن والقرى العربية على كف اليد الواحدة، وقلة تواجد المناطق الصناعية تعوق عملية تطور المصالح والشركات.

تعامل البنوك: البنوك لا تفضل دعم المشاريع العربية، وحين تقدم البنوك الدعم فانها تقدم ما لا يسمن ولا يغني من جوع.

مصادر الدعم: هنالك العديد من مصادر الدعم في البلاد ولكن المصالح العربية لا تؤمن بهذه المصادر ولا تتعامل معها وهي أصلاً لا تؤمن ان هذه المصادر ستقوم بدعمها او تقديم القروض لها بالرغم من ان الشركات العربية لا تقدم طلبات لتلقي الدعم المقصود!!

المناقصات: يوجد العديد من المناقصات التي يتم نشرها في المجلات والصحف المختصة اضافة الى مواقع الانترنت كل حسب موضوعه، هذه المناقصات تشمل كافة مجالات الحياة، بناء، صناعات، تجارة وغيره، نسبة اقبال المصالح العربية على هذه المناقصات ضئيلة جداً.

فهنا نسأل انفسنا يا ترى كيف للمصلحة العربية ان تدار امام البنوك، الزبائن، مصادر التمويل والشركات والجهات الرسمية؟

ومما يزيد الطين بله الواقع المرير للعديد من الشركات العربية التي تأبى ان تتثبت بادارة المصالح بشكل تقليدي وترفض بالشكل القاطع كل ما هو حديث قد يصب في مصلحتها واهمه:

عدم الايمان بالمدير الخارجي:

" مدير خارجي؟ في شركتنا لا لا مش معقول "

كيف للشركة ان تعين مديرا ليس ابن صاحب الشركة او ابن اخاه او من الاقارب وليس من المهم درجة معرفة هذا المدير بادارة الامور المهم ان يكون " منا وفينا " وليس غريباً!

الابن الاكبر يخلف المدير: لا يهم ما هي درجة تعلم الابن فهو ابن صاحب الشركة لذلك يتم ايجاد قسم خاص يديره، فاما التسويق او المبيعات او مسؤل عن المشتريات. فهذا ابن صاحب الشركة ايعقل ان يذهب للعمل في الخارج؟؟ ام يعقل ان يعمل في احد الاقسام سوياً مع العمال؟؟ وبهذه الاثناء يخطر ببالي قصة مدير عام احد مصانع شركات السيارات في اوروبا اذ كتب في سيرته الذاتية " بعد ان انهيت مرحلتي الثانوية ذهبت الى جدي في المصنع وقلت له: انهيت الدراسة اريد ان اعمل اين ستضعني مديراً؟ فما كان من جدي الا ان امسك يدي واقتادني الى المخزن وامسك مكنسة ومجروداً وقال لي انني سأديرنفسي وسأهتم بنظافة قسم الصناعات الثقيلة. واليوم ها انا مدير لاحد اكبر المصانع في اوروبا بعد أن تعلمت كل كبيرة وصغير في مجال السيارات وعملت في كافة المراحل! فأين نحن من هذا الكلام؟

المدير يفعل كل شيء: لا يؤمن بتقسم المهام فالمدير وهو صاحب المصلحة، يشتري ويبيع ويضع التسعيرة ويدير الحسابات ويراجع الفواتير ويصادق ايام اجازة للعمال... فيبقى السؤال هذا الذي يفعل كل شيء متى سيجد الوقت لادارة الشركة ولتطويرها؟!

اسرار العمل: احد اهم عوامل كل مصلحة ان تبقى اسرارها في داخلها، ولكن حين تدار اسرار العمل في المقاهي والمطاعم فهذه بداية النهاية، وحين نقول اسرار نعني بالصغيرة قبل الكبيرة

24 ساعة شغل: خلط امور العمل بالبيت خصوصاً مجموعة اخوة يعملون سويا، اذا التقوا في البيت مساءً تكلموا بامور العمل، واذا سافروا او تنزهوا اداروا العمل فهذا لا يعقل يجب اخذ استراحة وجعل امور العمل لداخل الشركة فقط. وفي النهاية آمل أن لا نخلط بين الأوراق ونعي أن الحياة العائلية تختلف كلياً عن إدارة المصالح.

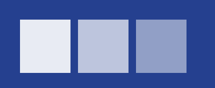


فادي مصطفى

مديرعام مكتب مرحبا للدعاية والإعلام

fadi133@yahoo.com

> فما كان من جدي الا ان امسك يدي واقتادني الى المخزن وامسك مكنسة ومجروداً وقال لي انني سأديرنفسي وسأهتم بنظافة قسم الصناعات الثقيلة. واليوم ها انا مدير لاحد اكبر المصانع في اوروبا



شمّر وإبحث عن عمل



زياد ابو شقرة

مديرعام مؤسسة الرسالة للنشر والإعلام

ziad@allresala.com

بينما أسير مسرعا إلى عملي أحذر أن أتأخر عن الدوام، إذا بشاب أعرفه، في العشرينات من عمره، يناديني فسلمت عليه بحفاوة، وإذ به كالملهوف يسألني:

" كيف لي أن أحصل على مخصصات ضمان الدخل " ؟

فأجبته وأسهبت في جوابي، فشكرني وغادر وهو مبتهج وكأنه وجد ضالته، ومنذ تلك اللحظة أحسست كأن فاجعة أصابتني أو حلت بي مصيبة!! ، كيف أن هذا الشاب يسأل عن ضمان الدخل؟ هل سيظل إلى جيل التقاعد يلاحق المؤسسات الرسمية حتى يحصل على مستحقاته. علما بأنه معافى وسليم وليس لديه مشاكل سوى أنه لم يجد عملا ؟! وهذه فرصة لي أن أخاطب شبابنا ، كوادرنا وطاقتنا البشرية: هل صرنا مجتمعا عالة على المؤسسات؟ وأصبحنا نولد استمارات ونماذج لطب المعونة من مؤسسات المجتمع المدني ومن مؤسسات التأمين الوطني أو مؤسسة الإغاثة أو من لجنة الزكاة؟!!.



لم نكسب تجارب وخبرات، ولم نكسب عملا ومشاريع تطوير ورأس مال بشري ، ولا أصحاب فكر ورؤية ورسالة تعمل على خدمة المجتمع وتضمن له الديمومة والكيان في جميع مرافق الحياة المختلفة!!، لكن للأسف كسبنا تجارب ومعرفة في كيفية الحصول على مخصصات ومساعدات للمعيشة من مخصصات ضمان دخل، إعاقة، بطالة .... وغيرها، وحجتنا في ذلك أننا لم نجد عمل.

لقد حث إسلامنا الحنيف على العمل، فها هو رسولنا الكريم محمد صلى الله عليه وسلم يعلمنا درسا في الإبداع والابتكار والجدية في كيفية التدبير، وكيف للإنسان إذا ما فكر وجد وكد فإنه سوف يجد له بإذن الله عملا يعتاش منه، وكان ذلك حينما جاءه أحد الأنصار يطلب منه مالا فأرشده بأن يبيع ما يملك في بيته من كساء وكأس (وهي إغراض بسيطة جدا ولا قيمة لها) باعها بدرهمين فاشترى طعاما لأهله بدرهم وفأسا بدرهم، وبعدها أخذ يحتطب ويبيع، وخرج بذلك من دائرة العاطلين العالين على الناس إلى دائرة العاملين الناشطين الذين يعملون على خدمة الناس، وبذلك يعيش بعزة وكرامة، وها هي الشريعة الإسلامية السمحة تحث على الدين وعلى احترام شعائر الله بالالتزام بصلاة الجمعة فنترك البيع والشراء والعمل والبناء لكن " وإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض" كل الناس إلى أعمالهم ومصالحهم، لتعود عجلة الحياة تدب بالنشاط والعمل من جديد.

ولعل الصحابي الجليل عبد الرحمن ابن عوف يعلمنا كذلك كيف إن عزة المؤمن واستغناءه عن الناس لهي قيمة عظيمة ورفيعة حتى وإن أتيحت له الفرصة في الحصول على المساعدة بسهولة، فالأنصار أعطوه البيت والمأكل والمشرب، لكنه استخرج من ذاته القوة المدفونة والخبرة العظيمة في البيع والشراء فسألهم عن السوق حتى أصبح من أغنياء المسلمين، فقال عنه النبي صلى الله عليه وسلم انه إذا رفع حجرا لوجد تحته ذهبا.

ولعل مفردات وخطابات الكاسلين العاطلين الجامدين تدخل على مجتمعنا مصطلحات جديدة لم تعهدها من قبل، فتجد أحدهم يقول: " أنا دخلي محدود " وآخر يقول: " الحق على البلدية التي لا تنشئ المشاريع الكبيرة لنعمل بها " وآخر يقول: " والله ألي خلق علق " وآخر يقول: " الوضع بدو ردع والمصروف ما بكفي " .

ولعل هذا الكلام يوحي لنا عن الفكر والثقافة التي تسود شريحة كبيرة من مجتمعنا ، ثقافة غريبة وبعيدا عن ركب المجتمعات المتقدمة، ثقافة لا تجد فيها تنمية الذات والقدرات الشخصية كرافعة ودافعة للعمل والتطور! ثقافة لا تجد فيها أن الحاجة تولد الابتكار والإبداع والتجديد والبحث خارج المألوف! وثقافة تظن أن الإنسان محدود الطاقة والقدرات ومن صعب له أن يتطور وأن يتعلم وان يتدرب ليكسب مهمة جديدة أو حرفة جديدة .

وللآسف ثقافة تجد فيها أن حل المشكلة يجب إن يأتي من الآخرين وفي مساعدتهم وليس من صاحب المشكلة نفسه!!.

وحرصا منا على الحفاظ على كرامة الفرد وعلى أن نضمن له حياة كريمة وعزيزة يملك قراره بنفسه، وحتى نعزز به حب العمل والتقدم والتطور، فإننا نضع بين أيديكم نصائح عملية في كيفية الحصول على عمل سواء لمن لا يملك عملا أو حتى لمن يريد إن يملك عملا إضافيا حتى يضاعف دخله:

1. افتح لنفسك مكتبا للبحث عن عمل، وإن كان مجرد

فتجد أحدهم يقول: " أنا دخلي محدود " وآخر يقول: " الحق على البلدية التي لا تنشئ المشاريع الكبيرة لنعمل بها " وآخر يقول: " والله ألي خلق علق " وآخر يقول: " الوضع بدو ردع والمصروف ما بكفي "

كيف تحّول وضعك السيئ .... الى منجم ذهب؟

قرأت في طفولتي قصة جميلة عن مزارع هولندي يدعى فان كلويفرت هاجر الى جنوب أفريقيا للبحث عن حياة أفضل .. وكان قد باع كل ما يملك في هولندا على أمل شراء أرض أفريقية خصبة يحولها الى مزرعة ضخمة .

وبسبب جهله – وصغر سنه – دفع كل ماله في أرض جدباء غير صالحة للزراعة .. ليس هذا فحسب بل اكتشف أنها مليئة بالعقارب والأفاعي والكوبرا القاذفة للسم .. وبينما هو جالس يندب حظه خطرت بباله فكرة رائعة وغير متوقعة ..

لماذا لا ينسى مسألة الزراعة برمتها ويستفيد من كثرة الأفاعي حوله لإنتاج مضادات السموم الطبيعية .. ولأن الأفاعي موجودة في كل مكان – ولأن ما من أحد غيره متخصص بهذا المجال – حقق نجاحا سريعا وخارقا بحيث تحولت مزرعته (اليوم) الى أكبر منتج للقاحات السموم في العالم!!

... هذه القصة علمتني شخصيا كيفية قلب الحظ السيئ إلى حظ جيد بمجرد تغيير الهدف وتشغيل الدماغ والتصالح مع الواقع .. وهي قصة أهديها لكل عاطل ومحبط تواجد في ظروف بائسة ووضع لم (يتخيل يوما) إمكانية تغييره ..

فأحلامنا المحطمة سرعان ما تتحول إلى بدايات مختلفة وفرص غير متوقعة .. وما نكرهه اليوم سرعان ما يتحول لمصلحتنا غدا حسب قاعدة وعسى أن تكرهوا شيئا وهو خير لكم .. ولو تأملت أحوال الناجحين في الحياة لوجدت أن بداياتهم المتعثرة كانت نقطة انطلاقهم الحقيقية نحو الثراء والشهرة (وليس أدل على هذا من أن معظمهم لم يكملوا تعليمهم الجامعي) !!

... وبالإضافة للقصة السابقة هناك قصة تشرح كيفية قلب الأوضاع السيئة (بقليل من المرونة والإبداع) إلى أوضاع ناجحة ومتميزة :

قصة حقيقية عن كيفية ظهور بناطيل الجينز .. ففي عام 1850هاجر آلاف الرجال الى كاليفورنيا بعد اكتشاف كميات كبيرة من الذهب هناك .. وكان من بين هؤلاء خياط ألماني مهاجر يدعى أوسكار شتراوس فشل في اكتشاف شيء وانحدرت به الحال لدرجة التضور جوعا.

وفي لحظة يأس قرر تمزيق خيمته ذات اللون الأزرق وخاط منها سراويل شديدة التحمل أطلق عليها اسم " شتراوس جينز" .

وبسبب متانتها العالية ومناسبتها لأعمال المناجم أقبل على شرائها معظم العمال فازدهرت تجارته وأصبح أغنى من أي منقب هناك !!

... والآن أيها الشاب ...

توقف عن ندب حظك السيئ وقم لتحويل (خيمتك) إلى منجم ذهب ..

وفي حال واجهتك (الأفاعي) فكر بكيفية ترويضها لصالحك.

طاولة أو دوسيه تجمع فيها معطيات ومعلومات لها علاقة بالعمل (شهادات، وثائق رسمية، عناوين لشركات ومؤسسات، سيرة ذاتية).

2. البحث عن عمل هو عمل بحد ذاته، لذلك خصص لنفسك وقتا كل يوم للبحث عن عمل ولا تدعه يمر دون أن تقوم بخطوات تساعدك في أن تجد عملا، ولا تتعذر أنك تنتظر ردا من إحدى الشركات أو الإطراف، اجعل الأمر مرتبطا بك وحدك.

3. اكتب سيرتك الذاتية بشكل مميز ومهني، إذا استطعت إن تكتبها بخط يدك- إن كان خطك جميلا- فافعل، فهذا يمكن من يقرأها أن يحلل خطك، واستحضر جميع مهاراتك وهواياتك وقدراتك الشخصية واكتبها.

4. حضر نفسك للمقابلة الشخصية واستعد لها بشكل نفسي قوي، واحضر للمقابلة قبل الوقت، وكن بمظهر لائق وإيجابي في إجاباتك.

5. كن مميزا في طرح أفكار ومشاريع وتطلعات تهم صاحب العمل، فمن شأن ذلك أن يزيد من عوامل قبولك للوظيفة.

6. التحق بدورات التأهيل المهني واكسب لنفسك مهنة جديدة، وهنا استحضر قصة شاب كان عاطلا عن العمل لفترة طويلة وذلك بسبب إصابة عمل ألمت به في عمله في البناء، وبعدها التحق بدورة تكييف وتبريد، وما هي إلا سنوات قليلة وإذا بي التقيه فيحدثني أنه من خلال عمله الجديد في تركيب المكيفات اشترى قطعة أرض، وسوف يعمر بيتا ينتقل للعيش فيه بدلا من بيته الحالي.

7. لا تعش حياة العاطل عن العمل، لا تظلً لابسا ملابس النوم (الترنينج) ولا تعتد على النوم حتى منتصف النهار.

8. حافظ على نشاط جسدك منتظما حتى وإن لم تفعل ذلك في السابق، استغل وقتك فالنشاط الجسدي يحافظ على حيويتك وسيعطيك شعورا في الثقة.

9. اخبر أصدقاءك ومعارفك أنك تبحث عن عمل، اطلب مشورتهم حتى تضمن منهم المساعدة، حاول تجديد العلاقات القديمة بزملائك السابقين أو حتى بمكان عملك السابق.

10. لا تعتمد على وسيلة بحث واحدة، بل أرسل سيرتك الذاتية لشركات القوى البشرية، استعمل الانترنت، فكثير من المشغلين يستخدمون الانترنت في بحثهم عن أيد عاملة.

أخي الكريم شمِّر وابحث عن عمل، لا تكِل ولا تمِل، ولا تجعل لليأس سبيلا إلى قلبك.

نريد مجتمعا عاملا ناشطا، أبناؤه عصاميون شعارهم حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم " ما أكل أحد طعاما خير من أن يأكل من عمل يده" مجتمعا الفرد فيه يقوم بذاته ويملك قراره بنفسه (بعد التوكل على الله الكريم) والفرد فيه كالنحلة يعمل بلا تعب ولا نصب وتراه شامخا عزيزا كالنخلة الشماء وشعاره: " عزة المؤمن استغناؤه عن الناس" .

دراسة لباحث امريكي:

توقعات خبراء الاقتصاد للإنهيار الاقتصادي والاجتماعي في امريكا عام 2010

بعد دراسة أجراها باحث أمريكي حول آراء الخبراء الاقتصاديين في مختلف أنحاء العالم، قام بتحليل قضية توقع الانهيار الاقتصادي والاجتماعي لأمريكا عام 2010.

وأفاد أن خبراء الاقتصاد العالميين يتوقعون انهيار الاقتصاد الأمريكي في المستقبل القريب الأمر الذي أدى إلى ردود أفعال مختلفة في المحافل الاقتصادية ومن ضمنها السعي من اجل استخدام عملة أخرى غير الدولار في معاملاتهم النقدية وصيانة اقتصادهم من الأضرار الناشئة من الأزمة الاقتصادية العالمية وانهيار الاقتصاد الأمريكي.

وفي هذا المضمار قام الباحث في مركز الأبحاث العالمية ستيفان لندمان (Stephen Lendman) بدراسة آراء ابرز خبراء الاقتصاد في العالم فيما يخصّ قضية انهيار الاقتصاد الأمريكي ونشر نتائج بحوثه في مقالة بموقع "جلوبال ريسيرش" على الانترنيت.

"لوديوغ وان مايزس" (Ludwig von Mises) عالم الاقتصاد النمساوي (1881 – 1973) كان قد قال: لا توجد أية آلية من شأنها أن تمنع الانهيار النهائي لهذا التطور الاقتصادي الذي نشأ نتيجة لاتساع رقعة الاعتبارات المالية.

فالحل الوحيد لاجتناب هذا الأمر هو أن نحاول أن نمنع اتساع رقعة الاعتبارات المالية أكثر من هذا الحد لكي يحدث هذا الانهيار بسرعة أو انه علينا أن ننتظر حدوثه بعد فترة أطول.

وبعد نقل ستيفان لندمان للمقولة التاريخية لهذا الخبير النمساوي، كتب: أن ألن غرينسبان "Alan Greenspan" وبن برنانك (Ben Bernanke) وسائر وزراء الخزينة الأمريكية السابقين كانوا قد اختاروا الحل الثاني، ونحن الآن نواجه عواقب هذا الاختيار الوخيمة والتصرفات الخاطئة. ففي بدايات عام 2009 قال الخبير الاقتصادي مايكل هدسون (Michael Husdon): لقد وصل الاقتصاد الأمريكي لأقصى درجات الدين ودخل مرحلة الإفلاس. فنحن لسنا في دور معين بل نحن في نهاية دورة اقتصادية.

وقد أشار هذا التقرير لمقالة نشرت في صحيفة "وول ستريت جورنال" بتاريخ 29 ايلول/ سبتمبر 2008 وذكر مقاطع منها: المحلل السابق في دائرة المخابرات KGB والأستاذ في الجامعات الروسية كان قد توقع سقوط الولايات المتحدة في عام 2010، وأن هذا السقوط يشتمل أيضا على الانهيار الاقتصادي والأخلاقي وكذلك الحروب الداخلية والتقسيم الاحتمالي لهذا البلد.

كما أكدت صحيفة وول ستريت جورنال على أنه منذ سنوات ولا أحد يحمل كلام البروفسور روس محمل الجد، ولكنه الآن تتمّ دعوته للكرملين ويجرى معه يومياً لقاءان وتطبع مؤلفاته ويكرر خطاباته ويظهر عادة في وسائل الإعلام الروسية بعنوانه خبيراً بشؤون العلاقات الروسية الأمريكية ويتحدث عن توقعاته في كتابه الجديد "سقوط أمريكا".

ويشير لندمن في مقالته لعنوان نشرته صحيفة "روسيا تودي" بتاريخ 25 آذار/ مارس 2009 ويتساءل قائلاً: يا ترى هل يستطيع أوباما أن يفعل شيئاً لمنع انهيار أمريكا؟ ويضيف: يجيب بانارين على هذا السؤال بـ لا ويستدل بما يلي:

– العامل الأخلاقي والنفسي والضغط النفسي للشعب الأمريكي؛

– الأزمة الاقتصادية المالية المتفاقمة في أمريكا؛

– تصاعد وتيرة المناهضة لأمريكا عالمياً، نتيجة لاستهتار أمريكا المتكرر.

ويضيف هذا التقرير: يرى بانارين أن انهيار أمريكا سوف يكون في ست مناطق تقع تحت تأثير بلدان أجنبية ويحتمل أن تتحول هذه المناطق إلى ست دول والتي هي:

1. الولايات المتداخلة والمعترضة في الشمال والتي تتقارب مع كندا في مناهجها الاقتصادية.

2 . المنطقة النفطية، وتقع في الجنوب الغربي قرب المكسيك وتشمل مجمعات الطاقة والوقود.

3. ولاية كاليفورنيا وشمال غرب المحيط الهادئ (المنطقة الواقعة بين شمال غرب الولايات المتحدة وجنوب غرب كندا) والتي تسقط بتأثير من الصينيين.

4. مناطق المحيط الأطلسي الوسطى والشمال الشرقي والتي سوف تكون تحت تأثير الاتحاد الأوروبي.

5. منطقة ألاسكا والتي يحتمل عودتها لروسيا.

6. جزر هاواي والتي سوف تكون تحت وصاية اليابان أو الصين.

وضمن تأكيده على أن عام 2010 سوف يكون الخاتمة للإمبراطورية الأمريكية وسوف لا يمكن لأي معجزة أن تنقذها من ذلك، ذكر توقعات عالم العلوم السياسية الفرنسي

> «ففي بدايات عام 2009 قال الخبير الاقتصادي مايكل هدسون (Michael Husdon): لقد وصل الاقتصاد الأمريكي لأقصى درجات الدين ودخل مرحلة الإفلاس. فنحن لسنا في دور معين بل نحن في نهاية دورة اقتصادية»

امانوئل تود (Emanuel Todd) عام 1976 بخصوص تقسيم الاتحاد السوفييتي والذي تعرض حينها للسخرية ليثبت الزمان بعد ذلك صحة ادعائه. وقد طبع تود كتاباً تحت عنوان "نهاية الإمبراطورية" والذي نشر عام 2002 توقع فيه نفس المصير لأمريكا وان انهيارها حتمي، حيث يقول في هذا المجال:

– القوة العسكرية المنفردة دليل على الضعف وليس القوة؛

– الإرهاب العالمي مجرد أسطورة؛

- بدأت العديد من البلدان بالوقوف بوجه مغامرات أمريكا مثل الصين وروسيا وكذلك الاتحاد الأوروبي.
- الضعف والركود الاقتصادي؛
- الإنتاج الضئيل وكثرة الاستهلاك والاعتماد على الاستيراد.
- إذا ما انقطع الدعم الداخلي، فإن الدولار سوف ينهار.
- الانهيار القريب للبورصة والمؤسسات المالية والدولار؛
- بدأ العالم بالتوصل إلى أنه بإمكانه أن يستمر بالحياة بدون أمريكا وكذلك فقد أدركت أمريكا هذا الأمر، أي أنها دون العالم لا يمكنها الاستمرار في الحياة.
- الوحدة اليورو آسيوية (اوروبا – آسيا) التي هي في طور الإنشاء والذي سوف يقضي على أمريكا كونها القوة العظمى مما يجعلها تنزوي وتضعف قدرتها.
- أمريكا تسعى لعرض قدرتها على العالم، ولكن هذا الأمر بحد ذاته أدى إلى إبراز ضعف أمريكا وعجزها للعالم.

لذلك فإن بانارين يشبّه الولايات المتحدة بزورق تيتانك حيث أنه قد دمر نتيجة لاصطدامه بقطعة ثلج وحاول طاقمه إنقاذ أهم راكبيه، فالأمر نفسه يحدث في أمريكا حيث أن حكومتي بوش واوباما تحاولان أن تنقذا نفسيهما.

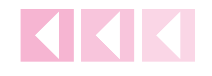
هذا البروفسور الروسي قد أوضح أن ثلاث مناطق من أمريكا المجزئة سوف تقبع تحت نفوذ الاتحاد الأوروبي وروسيا والصين، يقول: إن احتمال زوال أمريكا في بداية حزيران / يونيو 2010 يصل لدرجة 50%، وفي هذه البرهة يتوجب على جميع القوى العالمية العظمى أن تمنع من حدوث الاضطرابات لأن الشيء الذي قد يمسّ أمريكا بإمكانه أن يمس هذه القوى.

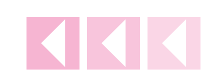
ويشير هذا التقرير بعد ذلك لـ "جون وليامز" الخبير الاقتصادي الأمريكي الذي يؤكد على أن الإحصائيات الاقتصادية الأمريكية إما أنها خاطئة أو محرّفة، ذكر في مقالة نشرت أوائل شهر آب / أغسطس قائلاً: الركود الاقتصادي الحالي والذي يعتبر الأشد من نوعه منذ زمان الركود الاقتصادي العظيم، قد بدأ بسنة قبل زمانه المحدد.

وهذا التقرير يظهر أن الاقتصاد الأمريكي يعاني من مشاكل هيكلية عميقة ترتبط بوارد الأسرة، وأن المستهلكين يعانون من ديون فاحشة لا يستطيعون تسديدها، وأن سياسات واشنطن لا تقدم لهم أية مساعدة.

ويشير ستيفان لندمن في مقاله: حتى "مكتب ميزانية الكونغرس" والذي يعتبر من أركان الجناح المحافظ قد توقع اقتصاداً ضعيفاً كذلك، وكانت آخر توقعاته على الشكل التالي:
- في عام 2010 فإن 12 مليون شخص سوف يكونون قليلي الإنتاج عن العمل.
- الضعف الاقتصادي في السنوات الخمس القادمة سوف يؤدي إلى إيجاد ضغوط على العمال ويؤدي إلى قلة الإنتاج أو العطل عن العمل.
- الأعمال المقطعية سوف تكون مهيأة لملايين الأشخاص حيث يطالبون بعمل بشكل دائم.
- قلة الاستهلاك سوف يستمر حتى عام 2014.
- سوف تعاني الأسر من الضغوط الاقتصادية.
- في عام 2014 سوف تضيع ثروة مقدارها 600 مليار دولاراً والتي تؤدي إلى خسارة 9.5 تريليون دولاراً آخر.
- العجز في الميزانية الفدرالية في السنوات العشر القادمة سيصل إلى الضعف ويناهز الـ 20 تريليون دولاراً.

ويذكر تقرير غلوبال ريسيرش كذلك: بشأن انهيار الاقتصاد الأمريكي فإن ايغون فون غريرز (Egon von Greyerz) المتخصص بالمعادن الثمينة والاستثمار يقول: سوف نواجه سنوات مظلمة، وذلك بسبب الآثار المخربة للأموال العائمة، طباعة النقود من قبل الحكومة ومجازفاتها الخطرة هذه الأمور كلها من شأنها أن تؤدي إلى ظهور أحداث مليئة بالشغب مما سيؤثر في حياة معظم بني البشر. فهذه الأحداث قد بدأت في نهاية العام الماضي وسوف تستمر لسنتين أو ثلاثة، ثم يليه تغيير اجتماعي، سياسي واقتصادي حيث يحتمل أن يستمر لعقدين من الزمن.





ويضيف هذا التقرير: بدأت البطالة بالانتشار بشكل واسع وشملت الغرب وأوروبا الشرقية أيضا وخلقت لهم مشاكل كبيرة، وفي العام 2010 سوف تشمل اغلب مناطق العالم ومن ضمنها الصين وآسيا وأفريقيا.

بينما في السنوات الماضية لم نلاحظ وجود أي أزمة عالمية وبطالة في آن واحد.

وينبه لندمن بالقول أن الظروف الحالية هي اشد وقعاً من الأزمة الاقتصادية الكبرى التي شهدها العالم في عقد الثلاثينيات وعواقبها أسوأ من تلك العواقب، يعني:

– الركود الشديد المتفاقم في اغلب بلدان العالم والذي ينتج عنه مشاكل اقتصادية، سياسية واجتماعية.

– انعدام الأمن الاجتماعي.

– احتمال ضياع حقوق القطاع الخاص أو الحكومي.

– البطالة، الفقر، التشرد، المجاعة والقحط؛ كل هذه الأمور سوف تسبب في حدوث عصر اقتصادي، سياسي، اجتماعي ووضعي طويل الأمد.

ويقول هذا الكاتب الأمريكي في نهاية كلامه: إذا ما كانت آراء غريريز، بانارين، تود وسائر الخبراء صحيحة، فإن العالم عليه أن ينتظر كارثة طويلة الأمد غير مسبوقة في كافة أنحاء العالم والتي من شأنها أن تؤدي إلى تغيير أوضاع اغلب سكان الأرض.

الاقتصاد الأمريكي ينهار بالفعل

جريدة ازفستيا الروسية وجهت سؤالا لبانارين: متى سينهار الاقتصاد الأمريكي فأجاب: انه ينهار بالفعل، والدليل على ذلك أن ثلاثة من بين اكبر خمسة بنوك في وول ستريت قد توقفت، وان خسائر هذه البنوك كانت اكبر معدل للخسائر طوال التاريخ. وهذا يشكل تغييرا في النظام المالي العالمي، وان أمريكا لم تعد المنظم المالي العالمي. وان الصين وروسيا سيحلان محل أمريكا وتقومان بدور المنظم للاقتصاد العالمي.

لكن ما العلاقة بين توقعات بانارين وزيارة أوباما للصين والتي حاول خلالها أن يقنع الصين برفع سعر عملتها في محاولة لإنعاش الاقتصاد الأمريكي ودعم الدولار.

بالرغم من محاولة تصوير توقعات بانارين بأنها تنطلق من العداء لأمريكا إلا أن هذه التوقعات قد بدأت تؤثر على تشكيل سياسات أمريكا التي تحاول البحث عن وسائل لتقليل تزايد قوة الصين في مواجهة تناقص قوة أمريكا وانهيار اقتصادها.

ما يؤكد صحة ذلك التحليل أن دور بول عضو الكونجرس الأمريكي حذر من انهيار الدولار وعقب هذا التحذير مباشرة ألقى باراك أوباما بيانا أكد فيه أن الدولار ما زال قويا.

لكن بيان أوباما لم يفلح في تهدئة المخاوف فقد كان هناك تأكيد من أطراف متعددة أن الدولار ليس قويا، وان بنك الاحتياطي الفيدرالي يقوم بطبع أوراق الدولارات دون قيمة حقيقية.

وانتهزت الصين الفرصة فالرئيس الصيني تساءل في اجتماع قمة الثمانية عن الدور المسيطر للدولار كعملة للاحتياطي العالمي.

«الأخطر من ذلك هو أن أمريكا هي مركز الاقتصاد العالمي وهناك الكثير من الدول التابعة التي يعتمد اقتصادها بشكل كبير على الاقتصاد الأمريكي، وهذه الدول من المؤكد أنها ستنهار اقتصاديا وسياسيا عند ظهور أية بوادر لانهيار الاقتصاد الأمريكي»

مجرد طرح التساؤل من جانب الرئيس الصيني أثار القلق بين القادة الغربيين بمن فيهم باراك أوباما.

كما ارتبط ذلك القلق بتصريحات مستشار الرئيس الصيني بضرورة تنويع العملات في نظام الاحتياطي العالمي.

هذا يعنى أن توقعات بانارين ليست ضربا من الخيال، ولكنها مبنية على حقائق وتكشف عن نوايا حقيقية للصين وروسيا للبحث عن بديل للدولار، وهو ما سيؤدى إلى زيادة أزمة أمريكا الاقتصادية، وزيادة أزمة الدولار.

إنهيار شامل للدولار

الأمر لم يقتصر على تنبؤات بانارين.. لكن التوقعات بانهيار الدولار تزايدت.. وجاءت من اقتصاديين غربيين يتمتعون بمكانة مهمة مثل وليم بويتر احد أعضاء لجنة السياسات المالية ببنك انجلترا الذي تنبأ بانهيار شامل للدولار خلال العامين القادمين، وأكد أن زيادة نفقات الحكومة في عهد الرئيس أوباما ستكون كارثة.

كما توقع أن يتحول المستثمرون عن الدولار إلى عملة أخرى أكثر أمانا لان العامين القادمين سيشهدان انهيارا لأصول الدولار ومن بينها أصول الحكومة الأمريكية.

أضاف بويتر والذي يشغل الآن منصب أستاذ الاقتصاد بمدرسة لندن الاقتصادية التابعة للمعهد الأوروبي: إن إساءة استخدام القوة في عهد إدارة بوش وخلق صراعات عالمية أديا إلى إضعاف أمريكا ماليا وماديا وسياسيا وأخلاقيا.

وعلى أمريكا أن تعترف أن نظامها الاقتصادي قد فشل. وان استمرار أمريكا في مخططاتها العسكرية على المستوى العالمي سيؤدى إلى انهيار الدولار.

تخلصوا من الدولار

لكن هل كان لهذه التوقعات تأثير على المستثمرين؟! مستثمر اسمه جيم روجرز حث الناس على التخلص من الدولار، وقال انه سيحاول التخلص من كل الدولارات التي يمتلكها قبل الصيف القادم.

وفى مقابلة تليفزيونية قال روجرز: إذا كان لديك دولارات فأنصحك أن تسرع بالتخلص منها.

هكذا فإن الأمر يفوق توقعات بانارين، ويجعل لهذه التوقعات مصداقية وأهمية علمية. لكن الأخطر من ذلك هو أن أمريكا هي مركز الاقتصاد العالمي وهناك الكثير من الدول التابعة التي يعتمد اقتصادها بشكل كبير على الاقتصاد الأمريكي، وهذه الدول من المؤكد أنها ستنهار اقتصاديا وسياسيا عند ظهور أية بوادر لانهيار الاقتصاد الأمريكي.

يضاف إلى ذلك أن أمريكا قد عملت لسنوات طويلة على ربط اقتصادات الكثير من الدول باقتصادها، وفرض التبعية عليها. وهذا معناه أن أمريكا ستدمر العالم قبل أن تدمر نفسها.

ولكن ما الذي جعل ذلك العالم السوفييتي الكبير يتوقع انهيار أمريكا وبهذا الشكل المشابه لانهيار الاتحاد السوفييتي؟! هل جاءت هذه التوقعات بالفعل كما تقول الاسوشيتدبرس نتيجة العداء لأمريكا وتنفيذ سياسة الكرملين وبوتين؟. قد يكون الدافع هو العداء لأمريكا، فالروس لا يمكن أن ينسوا عداءهم لأمريكا، ومن حقهم أن يعبروا عن مشاعر الشماتة بها، ويفرحوا بمؤشرات انهيارها. لكن الأمر اكبر من ذلك فعالم مثل عميد علماء السياسة الروس لا يمكن أن يستسلم لمشاعر الشماتة ولكن هناك خبرة تاريخية مع انهيار

ما هي اسس النجاح في الحياة العملية التجارية ؟؟؟

هناك الملايين من الناس الذين تراودهم في كل لحظة فكرة بدء أعمالهم التجارية الخاصة أو افتتاح مشروعات جديدة. ولكن من ينجح منهم في بدء عمل جديد لا يتجاوز 10 % !.

ويفشل نصف هؤلاء المبتدئين بسبب قلة رأس المال وغياب التمويل أو ضعف التخطيط، أو تراكم الديون.

والعمل الحر في الحقيقة صعب، فإذا ما اخترت طريق الحرية في العمل والإبداع في إدارة الأعمال، فكن على استعداد للمواجهة، وأولى قواعد الاستعداد هي أن تلم بقواعد العمل التجاري، ومنها:

أولاً: طريق رجل الأعمال الجاد، لا يمكن أن يكون نجاحًا دائمًا أو فشلاً دائمًا.

ثانيًا: مثلما يتولد النجاح من الفشل، يمكن أن يتولد الفشل من النجاح.

ثالثًا: أهم ما يجب أن يتمتع به رجل الأعمال المبادر هو الشجاعة والمخاطرة. لكن المخاطرة شيء والمقامرة شيء آخر، فالأولى تقوم على العمل الشاق وانتهاز الفرص، وتقوم الثانية على الحظ والمصادفة.

رابعًا: تأتي أفضل النصائح في عالم الأعمال من الممارسين، وليس من الأكاديميين الذين لم تضرهم طبيعة عملهم إلى مواجهة المنافسين، أو تسديد رواتب العاملين في آخر كل شهر.

خامسًا: النجاح في عالم الأعمال ليس سهلاً وليس مستحيلاً، فالسهولة والصعوبة أمور نسبية تتوقف بدرجة كبيرة على إرادتنا.

سادسًا: يمكن لكل إنسان أن ينجح في العمل الحر، بشرط ألا يتراجع، وأن يتعلم من أخطائه وأخطاء الآخرين.

سابعًا: يتمتع رجل الأعمال الناجح بإرادة قوية للنجاح وطاقة كبيرة للعمل، ويمتلك دافعًا ذاتيًا للتميز، وهو يزدهر ويتألق في مواجهة التحديات.

ثامنًا: يزيد رجل الأعمال الرائد فرص نجاحه عن طريق اختيار الأفكار الجديدة ودخول الأسواق الفريدة، والبحث عن شركاء أو تحالفات تحول التزاماته الشخصية إلى التزامات مؤسسية.

تاسعًا: رجل الأعمال المبادر يحدد الوقت اللازم للانتهاء من كل عمل بدقة، فإذا كان وقتا إضافيًا فإنه يملؤه بمهام وواجبات جديدة.

عاشرًا: يهتم رجل الأعمال الناجح في بداية نشاطه بالسيولة والتدفقات النقدية أكثر من الأرباح.

وإذا ما تحققت السيولة بشكل جيد في البداية فهي علامة نجاح، ويمكن بعدها أن ينتقل العمل إلى الربحية.

الإمبراطوريات، وربما تكون معرفته بالعوامل التي أدت إلى انهيار الإمبراطورية الروسية قد جعلته يرى بوضوح تلك العوامل التي تنخر في عظام الإمبراطورية الأمريكية التي تكرر تجربة الإمبراطورية السوفييتية ربما بشكل يختلف قليلا. وربما يكون هناك عامل أساسي رآه بانارين وهو أن كلتا الإمبراطوريتين قد أنفقتا أموال الشعب على حرب خاسرة في جبال أفغانستان وان الله قد أراد أن يكون انهيار اكبر إمبراطوريتين في التاريخ الحديث على يد أفقر عباد الله وأضعفهم واقلهم سلاحا وعتادا ومالا وهم الأفغان. بانارين لم يصرح بذلك، لكن ربما تكون خبرته التاريخية بتأثير هذا العامل هي التي أعطته القوة بان يصرح بان أمريكا في طريقها للانهيار. ربما يختلف الكثيرون مع السرعة التي يتوقع بها بانارين ان يحدث الانهيار، فربما يمتد عمر تلك الإمبراطورية سنوات أخرى وربما تستمر دول العالم في كنز الدولارات لسنوات قادمة. لكن من الحكمة أن تفكر الدول العربية في مستقبلها، وان تكافح للتحرر من التبعية والبحث عن استثمارات آمنة داخل الوطن العربي. اعرف أن معظم الساسة العرب لا يريدون أن يصدقوا التوقعات بانهيار الاقتصاد الأمريكي وربما يجدون أنفسهم فجأة أمام واقع جديد ولكن بعد أن ينهار اقتصاد دولهم أيضا!.



توفيق إسم على مسمى

لعله من عجائب الحياة ، انك إذا رفضت كل ما هم دون مستوى القمة، فانك دائما ستصل اليها، هذا ما قاله أحد المفكرين، وأضيف على قوله أن النجاح لا يقاس بالموقع الذي يتبوأه المرء في حياته، بقدر ما يقاس بالصعاب التي يتغلب عليها.

إن صلاح الرجل مصدر قوة، فالرجل المستقيم الصدوق النافع قد لا يصبح مشهورا أبدا .. لكنه يصير محبوبا بين جميع معارفه .. لأنه أقام أساسا متينا من النجاح والذي بدوره سيأخذ حقه من الحياة.

كلمات كنا قد قرأناها قبل أن نقابله شخصيا، فأحببنا أن نخطها على الصفحات التي بين أيدينا، لم نتوقع أبدا أن تكون هذه الكلمات محور حديثنا معه، فلم نكن نعرفه من قبل، ولكننا علمنا من البعض أنه إنسان كادح عامل، بدأ حياته كعامل بسيط، ومن ثم اعتلى سلم النجاح درجة تلو أخرى.

خرجنا من مكاتبنا والأفكار تأخذنا إلى كل مكان، من هو هذا الإنسان الذي نحن بصدد الحديث معه، وما هو النجاح الذي سنتحدث عنه، فلم نكن نعرف عنه سوى اسمه، فاسمه توفيق، "توفيق" لم نعرف لماذا توقفنا عند هذا الاسم طويلا، أحسسنا أن به قوة كبيرة فقد خطرت على بالنا الآية الكريمة التي يقول فيها الله عز وجل على لسان نبيه شعيب عليه السلام "وما توفيقي إلا بالله"، أحسسنا أن النجاح والتوفيق قرينان فلولا التوفيق ما كان النجاح، وهذا ما أحسسنا به أكثر عند حديثنا مع هذا الرجل.

أجرى اللقاء:
مظهر شحادة
وأحمد غليون

وكان لنا معه هذا اللقاء .....

السيد توفيق محاميد نريد ان نعرف قراء مجلة اعمار بك، حدثنا عن نفسك؟

اسمي توفيق محمد ترك محاميد (68 عاما) من مواليد مدينة ام الفحم متزوج ولدي ثمانية اولاد، صاحب شركات توفيق محاميد للبناء والتطوير، حاصل على لقب اول في الشريعة من كلية الدعوة والعلوم الاسلامية في ام الفحم واقوم حاليا بتحضير رسالة الماجستير من جامعة ابو ديس في القدس.

حدثنا عن بدايات شركات توفيق محاميد والتحديات التي واجهتك:

بداية لم استطع ان اكمل تعليمي بسبب الظروف الاقتصادية الصعبة وخرجت للعمل في جيل مبكر، بدات قصتي في مجال البناء في جيل 18 سنة حيث عملت سنوات كعامل بناء بسيط، كنت نشيطا جدا ومحط انظار المقاولين الذين لاحظوا مدى اتقاني للعمل وحبي لمهنتي، واصبحت مميزا جدا في عملي، وبدات افكر في ان اكتسب الاليات والخبرة



الكافية اللتي تؤهلني لان اصبح مقاول بناء ناجح، ايقنت ان افضل وسيله لتطوير مهنتي هو التعليم، فالتحقت بعدة دورات مثل قراءة خرائط، اذكر ان هذه الدورة كانت في مدينة تل ابيب وبحكم مكان عملي كنت اسكن في يافا واذهب للدورة بواسطة الدراجة الهوائية ولم اشعر

> "أذكر ان هذه الدورة كانت في مدينة تل ابيب وبحكم مكان عملي كنت اسكن في يافا واذهب للدورة بواسطة الدراجة الهوائية ولم اشعر بعناء السفر لرغبتي القوية في التعلم"

بعناء السفر لرغبتي القوية في التعلم، وبعدها التحقت بدورة مدير عمل **מנהל עבודה**، وعملت في احد الكيبوتسات حتى عام 1985 ميز عملي الاتقان والدقة في العمل والوقت رغبتي في التقدم دفعتني ايضا للحصول على شهادة مقاول مسجل **קבלן רשום א-ד** في سنة 1985 وهنا بدات نقطة التحول حيث انني قررت مع ابنائي انشاء شركة مقاولات وكان قرارا صعبا، وفيه مجازفة ولكنني اتخذت الخطوة الاولى رغم الاغراءات في عملي كمدير عمل **מנהל עבודה** في احد الكيبوتسات، الا ان طموحاتي ارادت المزيد بدات العمل بشكل مستقل مع ابنائي حيث بدانا بخوض مشاريع صغيرة وكانت ناجحة جدا ومتقنة الامر الذي اكسبني اسما لامعا في سوق المقاولات وكانت نقطة الانطلاق لشركاتي.

قرارات مهمة كان عليك اتخاذها:

القرار ان تكون صاحب شركه هو نفسه بمثابة تحدي ومجازفة لانك ستتخلى عن عملك الحالي، كما واذكر احد القرارات المهمة في بداياتي هو الحصول على عطاء **מכרז** لبناء مدرسة خديجه في ام الفحم حيث ان التحدي كان انجاز هذا المشروع الضخم بالشكل التام والوقت المحدد كما ان الخوض في اي عطاء هو بمثابة مجازفة ولكنها مجازفة مدروسة وليست بشكل عشوائي.

حدثنا عن اهم مشاريعك:

بفضل الله قامت شركاتنا ببناء مشاريع ضخمه وعديدة، منها القاعات والمدارس والمؤسسات والمستشفيات مثل: المدرسة الابتدائية في جلجولية، كلية القاسمي في باقة الغربية، مدرسة رننيم في زخرون يعقوب، قاعة رياضة في يوكنعم، وغيرها من المشاريع الضخمة.

كم هو عدد العمال؟

لدينا طاقم مهني مميز يحوي ما يقارب 100 عامل.

ما هو برأيك سر نجاح عملكم كأسرة؟

انا أؤمن بان التوفيق اولا واخيرا من الله، في البداية اهتممت جدا بتربية اولادي على القناعة وكان اساس تربيتي لهم الشريعة الاسلامية، وانا اشعر بانني والفضل لله زرعت فيهم القيم الاصيلة التي تساعدهم في النجاح في كل امورهم الحياتية والعملية، كما انني استعمل مع ابنائي اسلوب المشاوره والحوار والديمقراطية حيث اننا بالبيت كالاصحاب كما وقمت بتعليمهم الحرفة على اصولها واتقنوها بالشكل الجيد ، وزرعت فيهم حب التعاون فيما بينهم حيث ان حب كل منا للاخر جعلنا ننجح ونتطور اكثر واكثر.

ما هو رايك بالوسط العربي اقتصاديا؟

طبعا لا يخفى على احد منا ان الوضع الاقتصادي العربي سيء ولكنه ليس بالدرجه التي يتكلم عنها الناس ان الناس هم الذين وضعوا انفسهم في هذه الازمة لانهم يكلفون انفسهم اكثر مما يقدرون هناك امور يمكن الاستغناء عنها والتي تكلف الناس اموالا



كثيرة ، فان القاعدة الاساسية لتطوير المجتمع اقتصاديا هو ان يميزوا بين الرغبة والحاجة.

ماذا تنصح المقاولين والعمال؟

انصح المقاولين والعمال نصيحة اساسية وذهبية الا وهي مخافة الله في كل شيء واعلم وتذكر ان الله هو الذي يرزق، وانصحهم ايضا بالصدق والاخلاص في العمل والابتعاد عن الغش، واتقان العمل لان الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم قال ان الله يحب اذا عمل احدكم عملا ان يتقنه فالاتقان هو من اساس شريعتنا الاسلامية، كما وانصحهم بالتعلم والتطور والالتحاق بدورات الاستكمال، وان

> «انصح شبابنا بالالتزام في الدين والصلاه والصدق وعدم ترك العلم فان ضياع الامه يعود الى ضياع شبابها والامة تبنى من شبابها، كما وانصحهم ان يبادروا للعمل وان يكونوا منتجين وان يوقنوا ان النجاح والتوفيق اساسه تقوى الله»

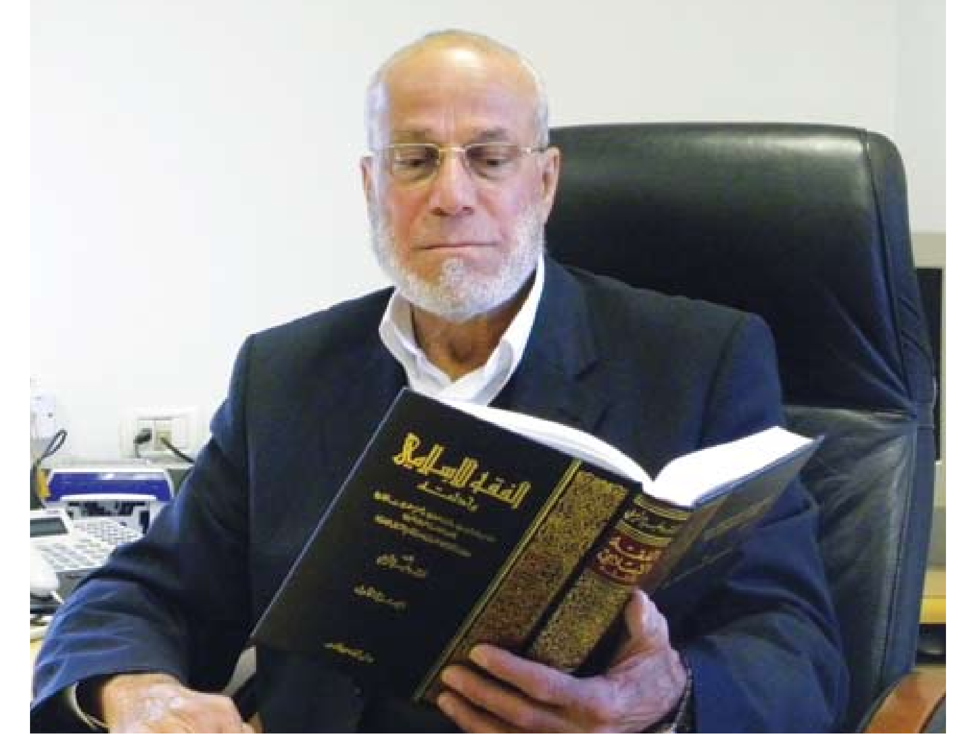
يضعوا دائما هدفا مع خطة عمل تدريجيه، وعدم الانجراف وراء العشوائية فمن الصعب ان تصبح مقاولا بين ليلة وضحاها هذا يحتاج للصبر والمثابرة والتعلم والجهد الكبير.

ماذا تنصح شبابنا؟

انصح شبابنا بالالتزام في الدين والصلاه والصدق وعدم ترك العلم فان ضياع الامه يعود الى ضياع شبابها والامة تبنى من شبابها، كما وانصحهم ان يبادروا للعمل وان يكونوا منتجين، وان يبتعدوا عن التفاهات ويركزوا في اهدافهم ويضعوا مخافة الله دائما في اعينهم، وان يوقنوا ان النجاح والتوفيق اساسه تقوى الله.

خططك المستقبلية:

ان اطور شركاتي اكثر واكثر وان نكمل المسيرة بنفس الاتقان والجودة وبفضل الله



فان ابنائي هم القائمون على جميع الاعمال طبعا تحت اشرافي وهذا ما يعطيني الوقت لان اكمل تعليمي بالشريعة الاسلامية وهدفي ان احصل على الدكتوراه في الشريعه، وان انشر العلم الذي تعلمته بين الناس.

هل ترى حاجه في تعاون رجال الاعمال العرب من خلال منتدى يجمعهم؟

نعم بالتاكيد مثل هذا التجمع مهم وضروري يتم فيه تبادل الخبرات فتح افاق منافسه وامكانية تقسيم عادل للاعمال، مثل منتدى اعمار لرجال الاعمال الذي له الفضل في توعية ومساعدة رجال الاعمال، وكان لي شرف المشاركة في مؤتمر الموصياد لرجال الاعمال في اسطنبول ضمن الوفد الذي نظمته جمعية اعمار حيث اتيحت لنا الفرصة في التعرف على رجال اعمال وتبادل الخبرات والنشاطات التجارية . فانا ارى اننا بحاجة ماسة جدا لمثل هذا المنتدى خاصتا واننا في فترة اقتصادية صعبة يعانيها مجتمعنا العربي.



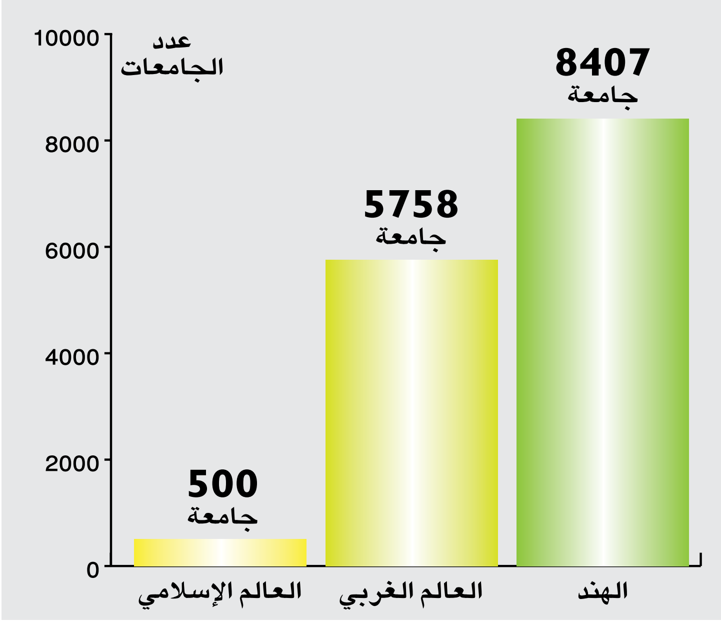
أرقام عربية مذهلة ...

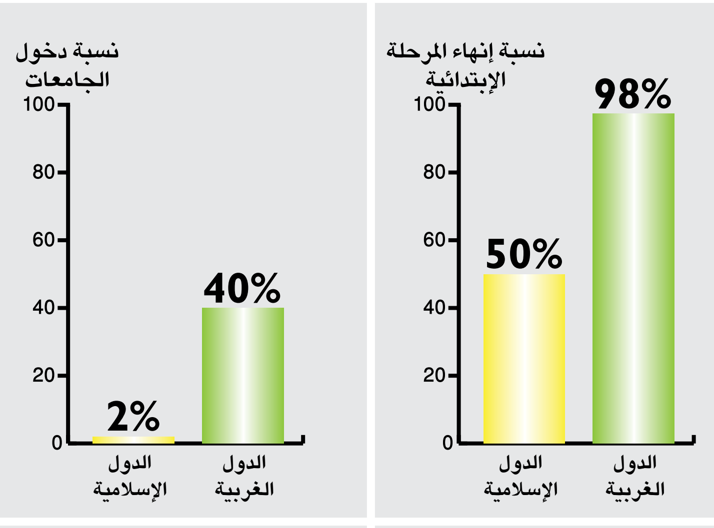
ملاحظة هامة:
ليس الهدف جلد الذات انما إيقاظها والنهوض بها

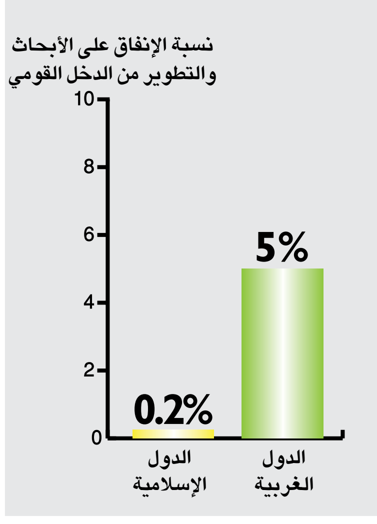
- في العالم الإسلامي كله، هناك 500 جامعة.
- في الولايات المتحدة الأمريكية هناك 5758 جامعة.
- في الهند هناك 8407 جامعة.
- لا توجد جامعة إسلامية واحدة في قائمة أفضل 500 جامعة في العالم.
- هناك 6 جامعات إسرائيلية في قائمة أفضل 500 جامعة في العالم.
- نسبة التعلم في الدول الغربية 90%.
- نسبة التعلم في العالم الإسلامي 40%.
- عدد الدول الغربية بنسبة تعليم 100% هو 15 دولة.
- لا توجد أي دولة مسلمة وصلت فيها نسبة التعليم إلى 100%.
- نسبة إتمام المرحلة الابتدائية في الدول الغربية 98%.
- نسبة إتمام المرحلة الابتدائية في الدول الإسلامية 50%.
- نسبة دخول الجامعات في الدول الغربية 40%.
- نسبة دخول الجامعات في الدول الإسلامية 2%.
- هناك 230 عالم مسلم بين كل مليون مسلم.
- هناك 5000 عالم أمريكي بين كل مليون أمريكي.
- في الدول الغربية هناك 1000 تقني في كل مليون مواطن.
- في الدول الإسلامية هناك 50 تقني لكل مليون مواطن.
- تصرف الدول الإسلامية ما يعادل 0.2% من مجموع دخلها القومي على الأبحاث والتطوير.
- تصرف الدولة الغربية ما يعادل 5% من مجموع دخلها القومي على الأبحاث والتطوير.
- في المملكة المتحدة يتم توزيع 2000 كتاب لكل مليون مواطن.
- في مصر يتم إصدار 17 كتابا لكل مليون مواطن.
- المعدات ذات التقنية العالية تشكل 0.9% من صادرات باكستان و0.2% من صادرات المملكة العربية السعودية و0.3% من صادرات كل من الكويت والجزائر والمغرب.
- المعدات ذات التقنية العالية تشكل 68% من صادرات سنغافورة.

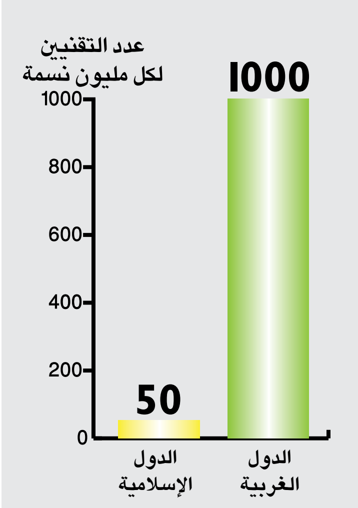
جوائز نوبل في آخر 105 أعوام:

فاز 14 مليون يهودي بـ 180 جائزة نوبل.
وفي الفترة ذاتها فاز مليار ونصف مسلم بثلاث جوائز نوبل.
المعدل هو جائزة نوبل لكل 77,778 (أقل من ثمانين ألف) يهودي.
وجائزة نوبل لكل 500,000,000 خمسة مائة مليون مسلم.
لو كان لليهود نفس معدل المسلمين لحصلوا خلال الـ105 سنة الماضية على 0.028 جائزة نوبل.
لو كان للمسلمين نفس معدل اليهود لحصلوا خلال الـ105 سنة الماضية على 19286 جائزة نوبل (على فرض وجود هذا العدد من الجوائز).





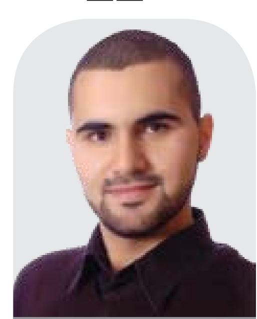




أمراض الخرف تنهك الإقتصاد البريطاني

كشف تقرير أعده باحثون من معهد الطب النفسي، التابع لجامعة "كينجز كوليج"، البريطانية عن حجم الخسائر المادية التي تتكبدها المملكة المتحدة، بسبب "أمراض الخرف"، حيث بلغت نحو 17 مليار جنيه إسترليني سنوياً. ويشير التقرير الذي شارك في إعداده خبراء من مدرسة لندن للاقتصاد، الى أن عدد مرضى "الخرف" في المملكة المتحدة سيبلغ نحو مليون شخص خلال عشرين عاماً، كما يتوقع أن يصل المجموع الكلي لهذا النوع من

ضوابط الإستهلاك في الإقتصاد الإسلامي



أنس سليمان أحمد

طالب دكتوراه اقتصاد ومصارف إسلامية

shrem__anas@hotmail.com

لما كان الإسلام هو الرسالة الخاتمة، فقد جاء صالحاً شاملاً لكل زمان ومكان، ومن عموم الإسلام وشموله، أنه نظم أمور الدين والدنيا جميعاً، فالإسلام دين ودنيا، عقيدة وشريعة، نظام وعمل، لا يقف عند عمل القلوب، ولا عند علاقة الإنسان بربه، ولا عند علاقة الإنسان بالآخرة، لكنه أوسع من ذلك وأعمق، إنه ينظم علاقة الإنسان بربه وعلاقته بنفسه وعلاقته بغيره من المخلوقات على اختلاف أجناسها وأنواعها. إنه ينظم للإنسان حياته الدنيا بكل جوانبها وجنباتها بالشكل الذي يكفل له حياة أخروية راضية وسعيدة، وهذا عند المسلمين العارفين بدينهم وبطبيعته من المعلوم من الدين بالضرورة.

فالإسلام يقر إستهلاك السلع والخدمات ما دام ذلك الاستهلاك مقيّدا بضوابط الشريعة الإسلامية، بعيداً عن المحرِّمات، وبعيداً عن كل ما من شأنه الإضرار بصحة ومال المستهلك . إذ أن الاستهلاك هو مآل الفعالية الاقتصادية، وهو الهدف من النشاط الاقتصادي جملة.

فالشارع الحكيم يبدي اهتماماً كبيراً بقضية الاستهلاك على مستوى الكيف وعلى مستوى الكم.

ولم يكن مبعث عنايته هذه كون الاستهلاك هو الغاية النهائية للنشاط الاقتصادي عامة والنشاط الإنتاجي منه خاصة، كما هو مسلم به لدى الاقتصاد الوضعي، وإنما مبعثه أن الاستهلاك أمر ضروري لحياة الإنسان ولممارسته لوظائفه الدينية والدنيوية . وما لم يكن وضعه الصحيح فلن تستقيم حياة الإنسان ناهيك عن ازدهارها، وإذا لم تستقم حياة الإنسان في الدنيا فكيف تستقيم حياته في الآخرة، إذن الاستهلاك هو وسيلة ضرورية.

> «فالإسلام يقر إستهلاك السلع والخدمات ما دام ذلك الاستهلاك مقيّدا بضوابط الشريعة الإسلامية، بعيداً عن المحرِّمات»

ماذا يقصد بالاستهلاك ؟

يقصد بالاستهلاك Consumption عمليات الإشباع المتوالية للحاجات الإنسانية Human Needs بالطيبات. حيث إذا أطلق مصطلح الاستهلاك فإنه يعني التناول الإنساني للمنتجات لإشباع الحاجة، فشرب الشراب هو استهلاك له، وأكل الطعام هو استهلاك له، ولبس الثياب هو استهلاك لها، وسكن المنزل كذلك ، وركوب السيارة، وتعلّم العلم ... وغيرها، إذ في كل ذلك نجد الإنسان يستخدم السلعة أو الخدمة في إشباع حاجة لديه. حيث يمثل الإنفاق الاستهلاكي الجزء الأكبر من جملة الإنفاق القومي على السلع والخدمات إذ قد تصل نسبته إلى (80%) من جملة الإنفاق القومي.

ومن الناحية العملية فإن الاستهلاك يعد الهدف النهائي والأخير من النشاط الاقتصادي في الاقتصاد الوضعي، وان المتتبع لأدبيات علم الاقتصاد من الناحية الفكرية والنظرية يرى أن مبحث الاستهلاك هو المقصود النهائي لمباحث الاقتصاد الوضعي، حيث جعل الاستهلاك في حد ذاته هو الغاية النهائية لكل جهود الإنسان الاقتصادية وغير الاقتصادية. فهو ينتج ليستهلك، وهو يستهلك لمجرد لذة ومتعة الاستهلاك، وكذلك يعيش ليستهلك، أي أنه يستهلك ليستهلك، إن صح التعبير، ومن جهة أخرى فليست هناك حدود عليا لما يستهلكه الفرد سوى حدود القدرة على الاستهلاك، ويمكن أن يقال في ذلك ان الاستهلاك دالة

الحالات فيها إلى 7،1 مليون شخص بحلول العام 2050.

ويوضح الباحثون ان أمراض الخرف ترتبط بالتقدم في السن، وهي تشمل مرض الزهايمر وأمراض الشرايين التي تؤدي إلى تأثر أداء الذاكرة عند الفرد، وإحداث صعوبات في النطق، إلى جانب ما تتسبب به من تغيرات كبيرة تطال السلوك اليومي للفرد بسبب العجز الناجم عن الإصابة.

وطبقاً لقولهم فإن عدد الأشخاص الذين يعانون من أمراض الخرف في المملكة المتحدة يقدر حالياً بنحو 700 ألف شخص، حيث يبلغ معدل الإصابة بين الأفراد ممن تزيد أعمارهم على 65 عاماً نحو خمسة في المائة، لترتفع إلى عشرين في المائة بين الأفراد الذين تجاوزوا الثمانين عاماً.

وبحسب التقرير فإن ارتفاع معدلات انتشار أمراض الخرف في المملكة المتحدة، خصوصاً مع توافر العلاجات للأمراض الأخرى وهو ما يسهم في زيادة أعداد المسنين، قد يتسبب بحدوث عجز اقتصادي كبير في المستقبل.

كما حذر التقرير من أن التزايد في أعداد المسنين بالنسبة للمجموع الكلي للسكان، قد يؤدي إلى تعاظم الحاجة إلى وجود خدمات رعاية مختصة بهؤلاء المرضى، لينتهي الأمر بزيادة العبء على الجهات المعنية بذلك، خصوصاً وأن الأسر في



المملكة المتحدة تبدوا أقل استعداداً لتحمل هذا النوع من الأعباء مقارنة بالسابق، علماً بأن رعاية هؤلاء المرضى من قبل أشخاص يعملون على مساعدتهم في المنازل، ستوفر نحو ستة مليارات جنيه استرليني سنوياً، وفقاً للتقرير.

ويعلق في هذا الشأن "نبيل هنت" الرئيس التنفيذي "لجمعية مرض الزهايمر" موضحاً أن أمراض الخرف تكلف المملكة المتحدة 539 جنيها استرلينيا لكل ثانية، ما يعني اتساع دائرة المتأثرين بهذا العبء الاقتصادي بمرور الوقت.

كما يؤكد "مارتن برنس"، الخبير من معهد الطب النفسي التابع للجامعة وعضو فريق البحث، ضرورة إعداد خطة وطنية لمواجهة أمراض الخرف لتساعد على التشخيص المبكر للإصابات، وضمان توفير الرعاية اللازمة للحالات المتقدمة.

وينوه "برنس" بأهمية أن تحظى البحوث في مجال أمراض الخرف بالدعم الكافي من قبل المؤسسات المختصة، التي تركز في الوقت الحالي على أمراض القلب والسرطان، خصوصاً وأن مريض الخرف قد يعيش طويلاً باعتبار أن "الخرف" لا يؤثر في معدل السنوات التي يقضيها الفرد بعد تشخيص الإصابة، ما يعني زيادة الفترة التي يحتاج فيها إلى الرعاية مقارنة بغيره من المرضى.

متزايدة في حجم سعادة الإنسان، وقد صاغ القرآن الكريم أبلغ صياغة في ذلك حيث قال سبحانه: ﴿وَالَّذِينَ كَفَرُوا يَتَمَتَّعُونَ وَيَأْكُلُونَ كَمَا تَأْكُلُ الأَنْعَامُ وَالنَّارُ مَثْوًى لَّهُمْ﴾ (محمد\12).

أما الإسلام – كدين– ينظر للاستهلاك بمفهوم أعمق من مفهوم الوضعيين وهو: استخدام المنتجات في إشباع الحاجات، إذ أن الاستهلاك أمر فطري للإنسان، ومن ثم فهو ضروري له، وكل ما كان كذلك لا يمنعه الإسلام بل يقف منه موقف الحث والترغيب غير مكتف بدافع الفطرة والغريزة، وذلك لأن بقاء الإنسان واستمرارية نوعه ليعمر الأرض ويكون خليفة فيها، ويعبد الله تعالى، ويقوم بواجباته الدينية لا يتأتى إلا بالاستهلاك، وإن اعتدال الفرد المسلم في استهلاكه الشخصي لا يعني أبدا أن حاجاته محدودة، وذلك لأن حاجاته هذه ليست كما هو الحال في الاقتصاد الوضعي دالة لرغباته الخاصة أو منفعته الذاتية، وإنما هي أيضاً دالة لحاجات أسرته، وكل من يشعر بأنه مسؤول عنهم في مجتمعه.

وعليه فإن إهمال الاستهلاك أمر مذموم شرعاً، فإذا قصّر الفرد مع توافر المقدرة الفعلية أو الممكنة فهو ملوم في نظر الشرع الحكيم، الذي وسمه بسمة البخل والتقتير وغل اليد، قال عز وجل: ﴿وَلاَ تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَى عُنُقِكَ وَلاَ تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُوماً مَّحْسُوراً﴾ (الإسراء\29)، وفي المقابل وصف تعالى عباده المتقين، عباده المؤمنين، بقوله: ﴿وَالَّذِينَ إِذَا أَنفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَاماً﴾ (الفرقان\ 67).

«ان المطلع على مفهوم الاستهلاك في الاقتصاد الوضعي يراه غير منضبط بضوابط أخلاقية ولا اجتماعية، ولكننا في المقابل لو نظرنا إلى الاقتصاد الإسلامي لوجدناه منضبط بضوابط عديدة»

فيمكن لنا ان نخلص إلى أهداف الفكر الاقتصادي الإسلامي من الاستهلاك إلى ما يلي:

أولاً :– الاستهلاك في الإسلام يعتبر بمثابة استجابة لنداء الرب جلّ وعلا حيث يقول: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُلُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ وَاشْكُرُوا لِلَّهِ إِن كُنتُمْ إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ﴾ (البقرة\ 172)، لذا فالمسلم في تلبيته لهذا النداء يحقق فائدتين: فائدة دنيوية وفائدة أخروية متحققة نتيجة الاستجابة لهذا النداء .

ثانياً:– إن حماية البدن وسلامته والمحافظة عليه والحيلولة دون ضعفه من أسمى أهداف الاستهلاك في الإسلام الذي جعل النفس ثاني مقاصد الشرع، ومن ضرورات الحياة الخمس، فعدم الاستهلاك المؤدي إلى هلاك البدن، يعد في نظر الشرع حراما.

ثالثاً :– إن المخلوقات في هذا الكون ما وجدت أصلاً إلا لأجل التنعم باستهلاكها، والانتفاع بها الانتفاع المشروع لذا فإن من أهداف الاستهلاك في الإسلام هو التنعم بمباهج الحياة، والترفيه عن النفس في الإطار السوي وضمن إطار التوازن والاعتدال.

ومن هنا يتبين لنا أن عملية الاستهلاك تتجاوب مع الرسالة التي عهد الله بها لبني الإنسان من الاستخلاف في الأرض، وعمارة الدنيا، والتنعم بما فيها في حدود الحلال.

ضوابط الاستهلاك في الفكر الاقتصاد الإسلامي

ان المطلع على مفهوم الاستهلاك في الاقتصاد الوضعي يراه غير منضبط بضوابط أخلاقية ولا اجتماعية، ولكننا في المقابل لو نظرنا إلى الاقتصاد الإسلامي لوجدناه منضبط بضوابط





عديدة، من شـأن هذه الضوابـط أن تحقق أعظم النفـع والأهـداف المنشـودة، حيـث بـات يمثـل الإنفـاق الاسـتهلاكي الجـزء الأكبـر مـن جملـة الإنفاق القومي على السلع والخدمات إذ قد تصل نسـبته إلى (80%) مـن جملة الإنفـاق القومي. والمحدد الأساسـي لزيادة الإنفاق الاسـتهلاكي أو نقصانـه هو الدخل، غير أنـه قد تتدخل بعض العوامـل التـي تـؤدي إلى حـدوث انحـراف في هيـكل الطلب، ولذا قرر الإسـلام بعض ضوابط الاستهلاك، ومن أهم هذه الضوابط هي الآتي:

1. سـلة اسـتهلاك المجتمـع المسلم تقتصر على الطيبات:

الإسلام صنف السلع إلى مجموعتين متمايزتين وهما:

أ- المجموعـة الأولى: مجموعة السـلع الحلال، ويمكن تسميتها بالطيبات.

ب- المجموعة الثانية: مجموعة السلع المحرمة، ويمكن تسميتها بالخبائث.

وهنـا يجـد تحريم الإسـلام بعـض الموضوعات حكمتـه؛ فالميتات والدم والخنزير رجس يسـيء إلـى طاقات الإنسـان الجسـدية، وكذلـك الخمر وعموم المسـكرات والمخدرات تسيء إلى طاقاته العقلية، والفسـق يخـل بطاقاتـه الروحية، لذلك فهي تتناقض مع غاية الاسـتهلاك ووظيفته قال تعالى: ﴿قُل لا أَجِدُ فِي مَا أُوحِيَ إِلَيَّ مُحَرَّماً عَلَى طَاعِمٍ يَطْعَمُهُ إِلا أَن يَكُونَ مَيْتَةً أَوْ دَماً مَّسْفُوحاً أَوْ لَحْمَ خِنزِيرٍ فَإِنَّهُ رِجْسٌ أَوْ فِسْقاً أُهِلَّ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ ...﴾ (الأنعـام\145)؛ فالأصل هـو حل الطيبات وحرمـة الخبائـث، وكل ما أضر بالإنسـان منع، وإن لم يرد النص به بكتاب أو سنة والله أعلم.

وبعـد هـذا التقسـيم النوعي للسـلع إلـى طيبات وخبائـث، تأتـي الضوابـط المحـدودة لسـلوك المسـتهلكين، وذلـك لضمان تحقيـق التوازن بين الغايـات المادية والقيـم الإسـلامية، ولضمـان تحقيق أكبر منفعة لأفراد المجتمع.

2. وسطية الاستهلاك:

الإسلام لا يضبط اتجاه الاستهلاك نحو الطيبات فقط، إنما يضبط درجته أيضاً، فالإنسان مأمور بالاسـتهلاك إلى الحد الذي يؤمـن كامل طاقته، ولذا فقد وضـع الإسلام مجموعة من التوجيهات الإسلامية في ذلك منها:

أ - النهي عن الإسراف والتبذير والتقتير

لقد نهى الإسـلام عن التبذير والإسـراف سواء أكان إنفاقـاً عامـاً، أو خاصـاً فالله تعالـى يقول فـي محكـم تنزيلـه ناهيـاً عـن الإسـراف: ﴿ وَلا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ﴾ (الأنعام\141)، فالإسـراف منهي عنه ولو في القليل إذا كان في غير حاجة، أو ضـرورة.

وكذلك التبذير، وهو الإنفاق في الحرام، ولو كان قليلاً، منهي عنه أيضـاً، فالله تعالى قال في كتابه الكـريم: ﴿ إِنَّ الْمُبَذِّرِيـنَ كَانُـوا إِخْوَانَ الشَّـيَاطِينِ وَكَانَ الشَّـيْطَانُ لِرَبِّـهِ كَفُوراً﴾ (الإسـراء\27). فالتبذير والإسراف أمران بغيضان لدى المشرع الإسلامي، ولهما آثار سلبية على الاقتصاد، حيث يقطعان ديمومة مصادر الأموال، ويحولان دون توفـر الأموال اللازمة لتحقيـق أغراض الإنفاق، وعمليات الاستثمار، فهما يؤديان إلى الحرمان، والفاقـة والتعطل، والتخلف، وهـذا ما تنأى عنه سياسات التمويل في الشريعة الإسلامية.

ومـن جهـة أخرى فـإن التقتير أي الإمسـاك عن الإنفاق في المباح وإن كان يمثل ظاهرة فردية، إلا أن أهميته قد تكون كبيرة إذ عرفنا أهمية كل فرد من أفراد المجتمع وضرورة مساهمته في الوفاء باحتياجات الآخرين من أفراد أسرته ومن يعول. فلذلك فقد نهـى الإسـلام عن الإسـراف والتقتير معـاً لأنهما يمثـلان نمطين من أنمـاط التصرف غير السـوي الـذي يتنافى مع الفطرة البشـرية، يقول تعالى: ﴿ وَالَّذِينَ إِذَا أَنفَقُوا لَمْ يُسْـرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَاماً ﴾ (الفرقان\67).

ومنهج الإسـلام في مجال الاسـتهلاك والإنفاق قائـم علـى التوسـط، ولنـا فـي كلام الله دليـل آخـر: ﴿وَلا تَجْعَـلْ يَـدَكَ مَغْلُولَـةً إِلَـى عُنُقِكَ وَلا تَبْسُـطْهَا كُلَّ الْبَسْـطِ فَتَقْعُـدَ مَلُومـاً مَّحْسُـوراً﴾ (الإسراء\29).

ب - النهي عن الترف

لشـدة وثوق الصلة بين الاستهلاك والترف نجد من المناسـب هنا الإشـارة إلى قضية الترف، لعل مفهـوم التـرف مـن المفاهيـم التـي من السـهولة بمـكان إدراك مظاهرهـا وإن كان مـن الصعوبـة بمكان إدراك المضمون الدقيق لها، حيث كثيراً ما يختلط بمفاهيم الغنى والرفاهية مع أنه غيرهما. فالتـرف منهـي عنـه شـرعاً، وهـو تجـاوز الحد المشـروع فـي إنفـاق المـال، والتنعـم بـه مـع الغطرسـة، والبطـر والكبـر، والخيـلاء. وتدخل مجموعة السـلع الترفية ضمن مجموعة السـلع غير الضرورية، تلك السـلع التي لا تتناسـب مع طبيعة المجتمع المسـلم ورسـالته الإصلاحية في هذه الحياة.

ومـن أمثلـة هـذه السـلع آنيـة الذهـب والفضة، والتزين بالذهب والحرير بالنسـبة للرجال، وقد عد الإسلام الترف إثماً، وأوعد المترفين بالعذاب، وجعلهـم مـن أصحـاب الشـمال، قـال تعالـى: ﴿وَأَصْحَابُ الشِّـمَالِ مَـا أَصْحَابُ الشِّـمَالِ (*) فِي سَـمُومٍ وَحَمِيـمٍ (*) وَظِلٍّ مِّن يَحْمُومٍ (*) لا بَارِدٍ وَلا كَرِيمٍ (*) إِنَّهُمْ كَانُوا قَبْلَ ذَلِكَ مُتْرَفِينَ﴾ (الواقعة\45-41).

والأحكام الواردة فـي هذا الصدد تحصّن المجتمع المسلم من أنماط الاستهلاك غير الرشيدة فلا ترف ولا تبذير، وبالمقابل لا بخل ولا تقتير، فكلا الأمرين جنوح لا يتسق مع الفطرة ولا مع الشرع.

> «الإسلام لا يضبط اتجاه الاستهلاك نحو الطيبات فقط، إنما يضبط درجته أيضاً، فالإنسان مأمور بالاستهلاك إلى الحد الذي يؤمن كامل طاقته»

3. وحدة سلم الاستهلاك الاجتماعي:

إذا كانـت الترجيحـات السـابقة تؤكـد حصـر الاسـتهلاك بالطيبـات وتؤكـد وسـطيته، فثمـة اعتبـارات وترجيحات شـرعية تؤكد مبدأ وحدة سلم الاسـتهلاك للمجتمع المسلم، إذ أن الإسلام ينظـر إلـى المجتمع علـى اعتباره وحـدة واحدة، وله دالة اسـتهلاك اجتماعية موحـدة، لذلك منع الإسـلام التمايز، وتكريس الموارد بمـا يخالف الأصـل، ومـن المقـرران أن لا يراعـى تحسـيني إذا كان فـي مراعاتـه إخلال بحاجـي ولا يراعي حاجـي إذا كان فـي مراعاته إخـلال بضروري، ففي المجتمعات الطبقية الرأسـمالية كل مستهلك هـو المحكّم في مصلحتـه، فليس هنـاك دالة أو وحدة سـلم الاستهلاك الاجتماعي، بل يعتبرون أن وحـدة سـلم الاسـتهلاك نقـض للديمقراطية ولفلسفة المشروع الخاص.

بينمـا ينظـر الإسـلام إلـى المجتمع المسـلم على أنـه طبقـة واحـدة وليـس طبقيـات متعـددة، ومجتمـع واحـد ﴿ وَالأَرْضَ وَضَعَهَـا لِلأَنَـامِ﴾ (الرحمـان\10)، ولهذا المجتمع دالة اسـتهلاك اجتماعيـة موحـدة، وهـذا واضـح ومنظـور من خلال مختلف التشـريعات الإسلامية، ومن أدلة ذلك ما يلي:

1- قوله تعالى: ﴿كَيْ لا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الأَغْنِيَاءِ مِنكُمْ...﴾ (الحشـر\7).

2- ومـن ذلك حديث السـتور، حديث عبـد الله ابن عمـر -رضـي الله عنهمـا -قال أتـى النبي - صلى اللـه عليه وسـلم- بيتَ فاطمـةَ، فلم يدخـل عليها، وجـاء علـيٌّ فذكرتْ لـه ذلك، فذكـره للنبي - صلى الله عليه وسـلم-، قال: "إني رأيت على بابها سترا موشيا" وقال: "ما لي وللدنيا"، فأتاها عليٌّ فذكر ذلك لها، فقالت: ليأمُرْني فيه بما شاء، قال: "ترسل به إلى فلان أهل بيتٍ بهم حاجة" (رواه مسلم).

3- حديث أنس ابنٍ مالك - رضي الله عنه- قال: قال رسـول - صلى الله عليه وسـلم- : "والله لا يؤمن، والله لا يؤمن والله لا يؤمن من بات شبعاناً وجاره إلى جنبه جائع وهو يعلم".

4. إدخـال البُعـد الإيثـاري والجـزاء الأخروي في المنفعة:

إن الإسـلام يعيد تعريـف المنفعة، وذلك بإدخاله البُعـد الأخـروي والبُعـد الإيثاري، حيـث يجعل المنفعـة تمتـد إلى الأخـرى، فقد تضحـي بمنفعة دنيويـة مـن أجـل منفعـة أخروية، فتـرى الأجر العظيـم للصدقـة والإحسـان والقرض الحسـن والنفقة علـى الأقارب والهدايـا والصلة وغيرها من ألوان البر والإيثار، بينما الاقتصاد الوضعي لا يتعامل إلا مع المحسوسات المادية.

وعلـى ضوء مـا تقدم مـن ضوابـط وملاحظات وغيرها نرى الاهتمام الرباني الإسـلامي بحفظ الفـرد والإنسـان على وجـه الأرض في توجيهه الوجهة الصحيحة، فإن النفس تركن إلى المهالك إذا تركناها على هواها.

ولنـا أن نقول أخيرا أن الاقتصاد الإسـلامي هو اقتصاد متوازن غير منحرف تتحقق فيه العدالة كل العدالة.

من يسـرق الآخر؟

حرب الصرف تندلع بين الدولار واليورو واليوان



علـى أنقـاض الازمـة الاقتصاديـة العالميـة بـدأت تظهر مؤشـرات حرب جديدة، هي "حـرب اسعار الصـرف" التي تدور على ثلاثـة محاور وتفرض مبارزة غيـر متكافئة بين الجهات المعنية بأسـلحة متفاوتـة القـوة هـي الـدولار الاميركـي واليورو واليوان الصيني.

الدولار ضعيف وواشنطن تتفرج:

من واشـنطن الى باريـس مرورا ببروكسـل يطالب الوسـط المالي في عواصم الغرب كلها بـ"دولار في الواقـع، يخشـى الاوروبيون حاليا من هبوط سـعر العملـة الخضـراء الذي قـد يرفـع قيمـة صادراتهم فـي الوقت نفسـه الذي تسـتجمع فيـه اوروبا قواها للنهـوض مـن الازمـة. والصـين ايضـا لا ترحب بتدهـور العملة الخضـراء نظـرا لاحتياطها الضخم بالعمـلات الاجنبيـة وخصوصـا مـن الـدولار. امـا المعنية الاولى بالموضـوع وهي الولايات المتحدة فقـد قررت التفـرج على الازمة مـن دون ان تتدخل. فـي خضـم ازمة السـيولة لم يكـن امامهـا مـن خيار سوى اغراق السوق بالعملة الخضراء مساهمة طبعا بتدهور قيمته جزئيا، والباقي تكفلت به المضاربات. وبهـذا الصـدد يقـول نوردين نـام المحلـل الاسـتراتيجي لدى ناتيكسيس "يمكن للادارة ان تعمـل على الحد من العجز (لتحد بذلك من التداول بالدولار الاميركي)، لكن نتائج هذا العلاج ستكون بعيدة الامد. وكان بـن برنانكي رئيس الاحتياطي الفدرالي تحدث عن "التزام واضح" ضد العجز. ولكن بعيدا عن اعلانات النوايا، يبدو ان الاميركيين بـدأوا يعتـادون علـى تراجـع قيمـة عملتهـم الذي يحفز صادراتهم. ويقول دافيد خضر وهو استاذ فـي معهـد الدراسـات السياسـية فـي باريـس ان "سياسـة الاهمـال الحميد هذه ليسـت غريبة عن الولايـات المتحدة وهـي مبنية على مبـدأ اننا نملك العملـة المسـيطرة ولا تهمنـا اسـعار الصـرف".

منطقة اليورو: اقلاع عسير

وفـي منطقـة اليـورو يبـدو ان سـوق الصـرف متروكـة ايضـا مـن دون توجيه او تدخـل. فغياب الحوكمـة الاقتصاديـة وتبايـن وجهـات النظر بين الـدول الاعضـاء الـ16 في منطقـة اليورو عاملان يعقدان اتخاذ اي قرار مشـترك. من جهتهم يتأقلم الالمان مـع قيمة اليورو الحالية فهم معتادون على العملة القوية ولم ينسوا بعد حقبة المارك الالماني. بالطبع يستطيع المصرف المركزي الاوروبي، نظرا للاستقلالية التي يتمتع بها الاتفاق مع الاحتياطي الفدرالـي الاميركـي للتدخل بشـراء كميات كبيرة من الدولار لتحفيز الطلب ورفع قيمته.

لكـن مثـل هـذه المبـادرات نـادرة جـدا، فالخطـوة الاخيـرة مـن هذا النـوع كانت عـام 2000 وكان هدفهـا دعـم العملة الموحـدة التي كانت متدهورة انذاك. وفي مرحلة سـابقة، عـام 1985 بالتحديد، ابـرم عـدد من المصـارف المركزية اتفاقيـات بلازا لكبـح جمـاح الـدولار الـذي كان يشـهد ارتفاعـا ملفتا.

بـرأي كارول لـولار، المحللـة لـدى مصـرف سوسـييتيه جنـرال الفرنسـي "لـم تجتمـع بعد الشـروط الكافيـة لمثـل هـذا التدخـل، ففـي العام الماضـي وصـل سـعر صـرف اليـورو الـى 1.6 دولار ولم يخطط لاي تدخل".

الصين: التوجيه النقدي

اما في الصين فالوضـع مختلف تماما. فالمصرف المركـزي يتدخـل دائما للضغط على قوى السـوق مـن اجـل المحافظـة على مسـتويات سـعر صرف اليوان متدنية ولو بشـكل اصطناعي. والهدف من ذلك هو طبعا تحفيز التصدير وبالتالي دعم النمو. فمن دون هذه التدخلات المسـتمرة، كان لا بد لهذا الفائض التجاري الصيني من أن يؤدي الى ارتفاع سـعر اليوان.

"هذا احد التناقضات العالمية" في عالم الاقتصاد، كما يقول كريسـتوف بلوت من المرصد الفرنسـي الاقتصادي.

بالتالي تتجه السياسة التي تعتمدها بكين من سيء لاسـوأ. وتعتبـر الخزينـة الاميركيـة ان "تصلـب اليـوان مثير للقلق". لذا سـيتوجه عـدد من القادة الاوروبيـين مـن بينهـم حاكـم المصـرف المركزي الاوروبـي جان كلود تريشـيه الـى الصين لاقناع السلطات باعطاء مساحة حرية اكبر للسوق.

ذوبان القطب الشمالي قد يكلّف العالم 24 تريليون دولار

واشنطن: أفاد تقرير أن ذوبان الجليد في القطب الشمالي يمكن أن يكلّف قطاعات الزراعة والعقارات والتأمينات في العالم ما بين 2.4 إلى 24 تريليون دولار قبل حلول عام 2050 وذلك بسبب خسائر جراء ارتفاع مستويات البحار والفيضانات وموجات الحر.



وقال ايان جودستاين وهو اقتصادي في مجال الموارد وشارك في إعداد التقرير الذي حمل اسم "الخزانة القطبية الشمالية والأصول العالمية تذوب" إن كل فرد في كل أنحاء العالم سيتحمل التكاليف.

وقال إن هذا التقرير الذي راجعه أكثر من 12 عالمًا واقتصاديًا ومولته مجموعة "بيو" للبيئة يقدم المحاولة الأولى لإحصاء تكلفة خسارة أحد اكبر صناع الطقس في العالم، وأضاف "القطب الشمالي هو مكيف الهواء لهذا الكوكب وبدأ في الانهيار".

وقال التقرير إن فقدان جليد البحر القطبي الشمالي والغطاء الجليدي يكلف العالم بالفعل ما بين نحو 61 مليار دولار و 371 مليار دولار سنويًا من نفقات ترتبط بموجات الحر والفيضانات وعوامل أخرى، ويمكن أن تزيد هذه الخسائر حيث قد يطلق القطب الشمالي عندما ترتفع درجة حرارته مخزونا من الميثان في التربة المتجمدة ويزيد تأثير هذا الغاز في ارتفاع حرارة الأرض 21 مرة عن ثاني اكسيد الكربون.

وقال إن ذوبان جليد البحر القطبي الشمالي يؤدي بالفعل إلى ارتفاع درجة الحرارة حيث تمتص المياه المظلمة التي كشف عنها بفعل انحسار الجليد المزيد من طاقة الشمس وقد يؤدي هذا إلى ذوبان اكبر للأنهار الجليدية وارتفاع مستويات البحار في كل أنحاء العالم.

هذا ما أنفقته كبرى الشركات الإسرائيلية خلال شهر 1 و 2/ 2010 فقط لكي تقنعك بالشراء!

خلال شهر 2010/1 فقط

أسم الشركة	المبلغ بالدولار
קבוצת אסם	12,437,720.94
קבוצת שטראוס	7,170,827.33
P&G - פרוקטר & גמבל	5,864,552.01
יוניליוור ישראל	5,168,637.81
סופר-פארם	4,327,826.01

خلال شهر 2010/2 فقط

أسم الشركة	المبلغ بالدولار
קבוצת שטראוס	6,736,748.51
תנובה	4,787,146.09
יוניליוור ישראל	4,479,173.36
P&G - פרוקטר & גמבל	4,337,756.21
בנק דיסקונט	4,330,837.92

من اول 2010 حتى نهاية 2010/2

أسم الشركة	المبلغ بالدولار
קבוצת אסם	16,716,276.07
קבוצת שטראוס	13,907,575.84
P&G - פרוקטר & גמבל	10,643,623.66
תנובה	10,536,922.61
יוניליוור ישראל	9,837,929.82

بإيجاد بدائل للنفط ..

إسرائيل تخطط لـ "تجريد" العرب من قوتهم الاقتصادية والسياسية

ذكرت تقارير صحفية أن إسرائيل بدأت في تنفيذ مخطط يهدف إلى إزالة مفعول قدرة النفط العربية عن العرب، وتجريدهم من قوتهم الاقتصادية والسياسية، من خلال إنتاج بدائل للنفط يخفض نسبة الطلب عليه وزعزعة مفهوم الاعتماد عليه.



يأتي هذا في الوقت الذي لا يتوقف فيه قادة إسرائيل وبشكل علني عن العمل المستمر لمحاصرة جميع مظاهر القوة والتأثير والنفوذ التي يملكها العرب بل التي يطمحون إلى امتلاكها كحق طبيعي تتمتع به جميع الشعوب.

فإسرائيل كما يعلن المختصون من قادتها السياسيين والاقتصاديين تسعى بشكل مباشر وجاد إلى محاصرة كل مظهر من مظاهر قوة ومنعة العرب وتحاول تجنيد العالم كله في خدمة هدفها هذا لأنها تدرك أن الزمن لن يعمل لمصلحة احتلالها واستلابها للحقوق العربية.

ومن أجل ذلك، بدأت اسرائيل بالتدخل في شؤون دول أوروبية وآسيوية معروفة بتصديرها للسلاح، لتحول دون تصديرها للأسلحة المطلوبة إلى الا المشروع في خططه الأولى لن يكلف أكثر من 100 مليون دولار".

من جانبه، قال يوجين كانديل رئيس مجلس إسرائيل الاقتصادي والمستشار الخاص لرئيس الحكومة بنيامين لنتنياهو، إن تخفيض الطلب على النفط العربي سيؤدي إلى تناقص الاعتماد على الدول العربية المنتجة للنفط وعدم اهتمام الغرب بها وكشف عن وجود لجنة أكاديمية إسرائيلية ودولية تتولى مهمة وضع خطة خريطة طريق لمدة عشر سنوات يستثمر فيها كل الوسائل التكنولوجية والاختراعات لتقليل مصادر الثروة العربية التي تنجم عن تصدير النفط.

بدوره، قال البروفيسور جال لوفت في مؤتمر هرتسليا نفسه إن "الارتهان إلى النفط ومعظم النفط يملكه العرب يشكل خطراً استراتيجياً مصيرياً على دولة إسرائيل ويهود العالم والحضارة البشرية" وكان لوفت هو من أصدر كتاباً بعنوان "فلنحول نفط العرب إلى ملح".

اضاف: "إن السياسة الخارجية للصين الشعبية تتحدد وفق حاجتها لنفط العرب وإذا ما انخفض الاعتماد عليه فستتبدل سياسة الصين، وطالب قادة إسرائيل باستخدام كل ما يتوافر لهم من إمكانات تكنولوجية وسياسية من أجل إنهاء مصدر مهم من مصادر قوة العرب وقدراتهم السياسية والاقتصادية وتأثيرهم على العلاقات الدولية في العالم".

يذكر أن الغرب يعتمد على البترول كأداة تشغيل هامة في حضارته الصناعية والمعلوماتية، ويجني الأرباح الضخمة من عمليات التصنيع أو القيمة المضافة التي يجريها على النفط الخام المستورد من البلدان العربية.

واستخدم العرب النفط كسلاح للمرة الاولى في حرب اكتوبر عام 1973، وكان العاهل السعودي الملك فيصل بن عبد العزيز أول من استخدم هذا السلاح في وجه الدول الغربية وخاصة امريكا وكان التوقيت الشتوي من مصلحة العرب. حيث وقفت عجلت التقدم في ذالك الوقت لدرجه إن الناس استخدموا الدرجات الهوائية بدلا من السيارات وتأثر الاقتصاد والصناعة الغربية من اثر هذا السلاح.

وحذر محللون سياسيون آخرون من أن وضع العرب الراهن وطبيعة علاقات معظم دولهم النفطية مع واشنطن والغرب لا تنتج خطورة مباشرة فورية من قدرة نفطهم لكن السؤال هو: "من يضمن أن يبقى هذا الوضع على حاله ولا يتطور ويفرز معه نتائج تهدد مستقبل إسرائيل ومشروعها على المدى البعيد؟!".



تكنولوجيا المعلومات واهميتها في تطوير المصالح التجارية



أحمد غليون

مبرمج حاسوب ومركز مشاريع في جمعية إعمار
galion@eamaar.org

«المعلومات جوهر اساسي ومهم وحيوي ترتكز عليه كل مؤسسة او شركة او مصلحة في اتخاذ القرارات في العمل»



تعريف عام:

بدايتا هيا لنتعرف على مصطلح تكنولوجيا المعلومات Information Technology: تكنولوجيا المعلومات او باختصار it هي عبارة عن أنظمة بالغة الدقة من مجموعة أدوات تستخدم لتخزين وتحليل ومعالجة المعلومات بجميع أشكالها.

تتضمن تكنولوجيا المعلومات:

* برمجيات الحاسوب: حلول برمجية للمصالح التجارية
* الشبكات التي من خلالها نستطيع توصيل ونقل المعلومات بين الحواسيب في داخل المصلحة.
* الأمن الذي يمنع هذه الأجهزة من الإصابة بفيروس، أو يعطي الصلاحية فقط للاشخاص المخولين للوصول بحرية إلى المعلومات التي تعود للمصلحة التجارية واحيانا تكون هذه المعلومات في غاية الاهمية مثل تفاصيل العملاء حيث انه يحوي احيانا ارقام بطاقات ائتمان او ارقام هاتف ومن الضروري حماية هذه المعلومات.

ما هي المعلومات في المصالح التجارية؟

تعد المعلومات جوهر اساسي ومهم وحيوي ترتكز عليه كل مؤسسة او شركة او مصلحة في اتخاذ القرارات في العمل، مثال (تفاصيل العملاء، تفاصيل الموردين، جدول الطلبيات، جدول الديون، جرد المخازن، جدول المشتريات، جدول المبيعات، تفاصيل العمال، الخ...) وتستخدم تكنولوجيا المعلومات برمجيات الحاسوب والتقنيات الالكترونية والرقمية لتخزين وتحليل ومعالجة هذه المعلومات، والتي قد يعجز الإنسان عن تقديمها بالطرق التقليدية خصوصا المعلومات ذات الكم الكبير والضخم والذي يفقد السيطرة على معالجتها بالشكل

كانت الصين هي أول من قاد حملة " السباق نحو افريقيا" في القرن الحادي والعشرين ومع ذلك فان من يظن أن الصين أحكمت قبضتها على القارة الافريقية ربما يتعين عليه القاء نظرة على وثيقة سفر الرئيس البرازيلي لويس ايناسيو لولا دا سيلفا.

فعندما زار الاتحاد الاوربي للمرة الاولى عام 2007 بعد أربع سنوات من توليه مهام منصبه كان قد قام بست رحلات لافريقيا زار خلالها 16 دولة.

ثم وفي شهر يوليو/تموز من العام الماضي كان هو ضيف شرف قمة الاتحاد الافريقي التي عقدت في ليبيا وهي الزيارة التي تعد بمثابة تذكير لحكومة بكين بأنها ليست وحدها التي تغازل القارة السمراء وموادها الخام وذلك قبل القمة الثانية لمنتدى التعاون الصيني-الافريقي الذي عقد في مصر في الثامن والتاسع من نوفمبر/تشرين الثاني من العام الماضي.

ومما يعكس حملة لولا في افريقيا ارتفاع حجم التجارة السنوي بين البرازيل وافريقيا من 3.1 مليار دولار عام 2000 الى 26.3 مليار دولار العام الماضي وهو معدل نمو لم تتجاوزه سوى الصين التي شهدت ارتفاع حجم التجارة البينية مع افريقيا عشرة أضعاف خلال هذا العقد لتصل الى 107 مليارات دولار. وتتفوق الصين في الوقت الراهن على الولايات المتحدة وأصبحت أكبر شريك تجاري للقارة الافريقية.

وقال مارتن ديفيز من شركة فرونتير أدافيزوري وهي شركة تقدم الخدمات الاستشارية للمستثمرين في الاسواق الافريقية الناشئة وتتخذ من جنوب افريقيا مقرا لها " توازن القوة التجارية تغير تماما. وهذا ليس بجديد فكل ما حدث أن الوتيرة تسارعت بسبب الازمة الاقتصادية. والتوجه هو نحو التجارة بين الاسواق الناشئة وليس التجارة التقليدية بين الشمال والجنوب".

على أن البرازيل والصين ليستا وحدهما في افريقيا اذ أن هناك دولتين أخريين هما الهند وروسيا تستعدان لحط رحالهما في منطقة نظرت اليها القوى الاوروبية لاجيال على أنها في متناول أيديهم. والهند والصين من الدول الاعضاء في تحالف "بريك" الذي يضم الدول صاحبة أسرع نمو اقتصادي بالعالم.

وقفز حجم التبادل التجاري الهندي مع افريقيا من 4.9 مليار دولار الى 32 مليار دولار خلال هذا العقد وهو نمو مشابه لمعدل نمو التجارة بين البرازيل والقارة السمراء.

على أن بحثا أجراه ستاندرد بنك في جنوب أفريقيا أظهر أنه فيما يتعلق بالاستثمارات الاجنبية المباشرة خلال الستة أعوام السابقة ترأست الهند قائمة الدول باستثماراتها في 130 مشروعا مقارنة بعدد 86 مشروعا للصين و25 للبرازيل.

وأطلقت روسيا خلال الشهور الاثني عشر الماضية حملة تجارية ودبلوماسية كبرى في افريقيا اذ صرح ميخائيل مارجيلوف المبعوث الروسي لدى السودان ان بلاده "عادت الى افريقيا" وانها مستعدة للاضطلاع "بدور أكثر فعالية".

وتبعت هذه التصريحات جولة على مستوى رفيع خلال ستة أشهر قام فيها الرئيس الروسي ديمتري ميدفيديف بزيارة مصر ونيجيريا وناميبيا وأنجولا بهدف تقديم الدعم لصفقات روسية في قطاعات الطاقة والتعدين والانشاءات والاتصالات.

السريع والدقيق، مثل تقارير ربح وخسارة، ونسبة المبيعات والكميات الموجودة في المخازن وغيرها من الامور الضرورية جدا متابعتها في كل مصلحة لاتخاذ قرارات صحيحة، تخدم تقنية المعلومات ايضا مجالات عدة مثل الابحاث العلمية والأعمال والمال والاقتصاد كما تتميز بالتكلفة الاقتصادية المنخفضة (مقارنة مع الايادي العاملة) والقدرة على القيام بأعمال متعددة في وقت أسرع وجهد اقل.

تكنولوجيا المعلومات في وسطنا العربي:

نرى ان كثيرا من رجال الاعمال واصحاب المصالح التجارية في البلاد لا يقدرون اهمية الاعمال الالكترونية والبرمجية ولا يعون قيمتها في تطوير مصالحهم التجارية والكثيرين ايضا لا يعلمون اهميتها في مساندة اعمالهم ويعتبرون انفاق الاموال في التطوير التكنولوجي تبذير لاموالهم، وغاب عن ذهنهم ان هذه الاموال التي سينفقونها في تطوير مصالحهم تكنولوجيا ستوفر لهم الكثير من الوقت والجهد وتعطيهم معلومات دقيقة عن عملهم وهذا طبعا يعود بالمنفعة وبالفائدة التي تترجم بالنهاية لاموال اضافية للمصلحة، ان المصالح التجارية التي تستخدم تقنية المعلومات في ادارة اعمالها لها الفرصة الاكبر في التطور، اما المصالح التجارية التي تتبنى الطرق التقليدية في ادارة اعمالها بالتاكيد سيكون لديها نصيب ليس بالقليل من الفوضى في الادارة، والعشوائية في اتخاذ القرارات ، والنمو البطيء، وعدم تقدير الربح والخسارة بالشكل الجيد، وعدم الانتباه لنقاط الضعف.

اذا فتكنولوجيا المعلومات لا غنى عنها في كل المصالح التجارية حتى الصغيرة وهذا يساعدنا على:

1. توفير المعلومات الدقيقة والمحتلنة عن المصلحة مثل المخازن، العمال، الفواتير، الطلبيات، ..... وغيرها الكثير من المعلومات. واستخراجها سريعا وفي الوقت المناسب.
2. إن تطبيق مثل هذه الأنظمة يؤدي إلى إعطاء النتائج والتقارير المباشرة والتحليل الدقيق لصيرورة العمل مما يسهل عملية اتخاذ القرارات الإدارية الصحيحة وتصحيح الخلل إن وجد ويساعد على دفع عجلة العمل إلى الأمام.
3. تحسين جودة الانتاج وتقليل زمن الإنتاج وبالتالي زيادة المبيعات وتقليل التكلفة وتحسين معدل السيولة داخل المصلحة بما يؤدى إلى زيادة الربحية.
4. توفير الكثير من الجهد والوقت والذي يترجم بنهاية الامر في توفير الاموال (توفير في الايادي العاملة).

«ان المصالح التجارية التي تستخدم تقنية المعلومات في ادارة اعمالها لها الفرصة الاكبر في التطور، اما المصالح التجارية التي تتبنى الطرق التقليدية في ادارة اعمالها بالتاكيد سيكون لديها نصيب ليس بالقليل من الفوضى في الادارة»

تسعد جمعية اعمار في تقديم الاستشارات في مجال ادخال تقنية المعلومات في المصالح التجارية

إسرائيل في أل OECD



محمود خطيب

باحث اقتصادي واجتماعي في ركاز- بنك المعلومات- جمعية الجليل

abokhatib@yahoo.com

طالعنا في الفترة الماضية في وسائل الإعلام المختلفة قضية انضمام إسرائيل كعضو في منظمة أل OECD، والذي احدث ضجة إعلامية كبيرة. وفي هذا السياق أسئلة كثيرة تطرح من قبل الجمهور: ما هي منظمة أل OECD ؟، ما هي رسالتها ؟ ، ماذا يعني انضمام دولة ما إلى هذه المنظمة؟، هل ستنضم إسرائيل إلى المنظمة؟ وبالنسبة لنا كأقلية عربية في إسرائيل ماذا يعني لنا انضمام أو عدم انضمام إسرائيل إلى المنظمة.

أل OECD هي "منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية"، وبالانجليزية "Organization for Economic



Co-operation and Development"

وهي منظمة دولية مكونة من مجموعه من البلدان المتقدمة التي تقبل مبادئ الديمقراطية التمثيلية واقتصاد السوق الحر وتسعى إلى تطبيقها. غالبية أعضاء المنظمة هم من الدول ذات الدخل العالي التي تحتل مراتب عليا في مؤشر التنمية البشرية وتعتبر من الدول المتطورة والمتقدمة.

نشأت المنظمة في سنة 1948 عن منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي (OEEC) للمساعدة على إدارة خطة مارشال لإعادة إعمار أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية. في سنة 1960 تم إصلاحها لكي تكون منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية وضمت في حينها عضويتها الدول الآتية؛ النمسا، بلجيكا، كندا، الدنمرك، فرنسا، ألمانيا، اليونان، أيسلندا، ايرلندا، إيطاليا، لكسمبورغ، هولندا، النرويج، البرتغال، اسبانيا، السويد، سويسرا، تركيا والولايات المتحدة. وبعد فترة تم توسيعها لتشمل عضويتها بلدان غير أوروبيه وانضمت إليها الدول الآتية؛ أستراليا، الجمهورية التشيكية، فنلدا، هنغاريا، اليابان، المكسيك، نيوزلندا، بولندا، سلوفاكيا، كوريا الجنوبية.

المنظمة تمنح فرصة تمكن الحكومات الأعضاء فيها من مقارنة التجارب السياسية والبحث عن حلول للمشاكل المشتركة، تحديد الممارسات الجيدة وتنسيق السياسات المحلية والدولية. المنظمة تشكل منتدى للضغط التي يمكن أن يكون حافزا قويا لتحسين السياسات وتنفيذها عن طريق سن قوانين غير ملزمة التي يمكن أن تؤدي أحيانا إلى المعاهدات الملزمة. التبادلات بين الحكومات المشتركة في المنظمة تتم عن طريق تدفق المعلومات والتحليلات التي تقدمها الأمانة العامة في باريس. تقوم الأمانة بجمع البيانات ورصد الاتجاهات والتحليلات والتنبؤات الاقتصادية. كما تجري بحوث حول التغيرات الاجتماعية والتطور في أنماط التجارة والبيئة والزراعة والتكنولوجيا والضرائب والمجالات الأخرى. خلال العقد الماضي، عالجت المنظمة مجموعة من القضايا الاقتصادية و الاجتماعية والبيئية وكذلك ساهمت في تعميق المشاركة مع دوائر الأعمال ونقابات العمال وغيرهم من ممثلي المجتمع المدني.

> «المنظمة تمنح فرصة تمكن الحكومات الأعضاء فيها من مقارنة التجارب السياسية والبحث عن حلول للمشاكل المشتركة، تحديد الممارسات الجيدة وتنسيق السياسات المحلية والدولية»

إسرائيل تحاول منذ العام 1996 الانضمام إلى المنظمة، وحتى هذه اللحظة فان محاولاتها قد باءت بالفشل، بالرغم من أنها قد تبنت بعض مواثيق المنظمة. في سنة 2006 قام بنك إسرائيل بتغيير طريقة حساب إجمالي الناتج المحلي (GDP) حتى تتلاءم وطرق الحساب التي تتبعها المنظمة. وبالرغم من أن إسرائيل ليست عضوا في المنظمة فإنها تقارن نفسها مع الدول الأعضاء في المنظمة في كثير من المؤشرات الاجتماعية والاقتصادية وتجد نفسها في الحضيض وفي ذيل القائمة في بعض من هذه المؤشرات.

في 16 أيار من العام 2007 قامت المنظمة بدعوة إسرائيل إلى الانضمام إلى المنظمة كعضو كامل وأعلن أن ذلك سيتم بعد سنة من المحادثات والمفاوضات بين المنظمة وإسرائيل.

وفي أيار من العام 2009 انضمت إسرائيل إلى ميثاق المنظمة لمنع الفساد. وفي شهر آب من العام نفسه وصلت بعثة من قبل المنظمة وقدمت توصيات مختلفة، أهمها كان تقليل تدخل الحكومة في قطاع الزراعة.

كما هو معلوم فإن 64% من استعمال المياه في إسرائيل هو من حصة قطاع الزراعة، 6% للاستعمال الصناعي وفقط 30% للاستعمال ألبيتي. تتدخل الحكومة يتمثل في أن ثمن كوب المياه في قطاع الزراعة اقل من تكلفة إنتاجه بينما ثمن كوب المياه للاستعمال ألبيتي أكثر من تكلفة إنتاجه. أي أن المواطنين يقومون بتعويض شركة مكوروت عن الفرق بين الثمن والتكلفة في قطاع الزراعة. وكان من المتوقع أن يحدث العكس، وذلك لان قطاع الزراعة يتعدى إنتاجه الاكتفاء الذاتي لدولة إسرائيل إلى تصدير منتجات بلغت مدخولاتها السنوية في العام 2007 5.5 مليار شاقل، وما زال المزارعون هم الطفل المدلل للحكومة حتى ألان، وما زالت الحكومة تأخذ من جيوبنا وتضع في جيوبهم.

في 19 كانون الثاني من العام 2010، نشرت المنظمة تقريرا يُعرف إسرائيل على أنها دولة فقيرة ومقطعة الأوصال اجتماعيا، ذات فجوات اجتماعية عديدة. ويضيف التقرير انه في حال انضمام إسرائيل إلى المنظمة فأنها ستكون الدولة الأكثر فقرا في المنظمة.

وقال سكرتير المنظمة "أنجل جورية" الذي زار إسرائيل أن هنالك ثلاثة مشاكل رئيسية تأخر انضمام إسرائيل إلى المنظمة: ميثاق محاربة الفساد، الملكية الفكرية، والإحصائيات في القدس الشرقية وفي الجولان، وتوقع أن تنضم إسرائيل إلى المنظمة حتى أيار من العام 2010.

إن أصحاب القرار في إسرائيل لهم وجهات نظر مختلفة بما يتعلق بالوضع الاقتصادي المتردي للوسط العربي مقارنة بالوسط اليهودي، فبعضهم ينكر وجود تقصير من قبل الحكومة ويلقي باللوم على الوسط العربي كمسئول عن هذا الفجوة، ويدعون على سبيل المثال انه يجب على المواطنين العرب الاستثمار في التعليم والخروج إلى سوق العمل وادعاءات أخرى ليس المجال لمناقشتها الآن. والبعض الآخر، والذي يمثل تيارا واقعيا أكثر في تعاطيه مع القضية، يعترف بوجود تقصير من قبل الحكومة ولكنه يدعي في نفس الوقت أن الفجوات شي طبيعي وموجود في كل مكان، أي انه ليست نتيجة لسياسات التهميش المقصودة من الحكومة أو لعد وجود جدية من الحكومة لمعالجة هذه المشكلة.

وجاء التقرير ليكشف كذب هذا الادعاء بشكل علمي وموثق. فقد جاء في التقرير ما يلي: بلغ معدل الفقر في إسرائيل في العام 2008 19.9% وهي نسبة أعلى من كل الدول الأعضاء في المنظمة وتساوي ضعفي معدل الفقر للدول الأعضاء في المنظمة، ووصلت نسبة الذين يتقاضون أجرا منخفضا في إسرائيل 24.3% في العام 2007 مقارنة ب 15.9% في الدولة التابعة للمنظمة في نفس العام.

لا يقتصر التقرير على مقارنة إسرائيل بدول المنظمة فيما يتعلق بالأجور والفقر وإنما يتعدى ذلك إلى مقارنتها من حيث مجهودها في محاربة الفقر. في إسرائيل بلغ معدل العمال لكل مراقب (المقصود بالمراقبين هم أولائك الذين تلقى على عاتقهم مهمة تطبيق قوانين العمل مثل قانون الأجر الأدنى والحقوق الاجتماعية للعامل) 61.7 ألف في العام 2008، وهذا مؤشر على أن إسرائيل لا تجتهد بما فيه الكفاية في محاربة ظاهرة الفقر. وبلغت نسبة إنفاق الحكومة على الخدمات الاجتماعية من إجمالي الناتج المحلي 15.8% في العام 2008 مقارنة ب 21% في دول المنظمة، حيث تعتبر هذه النسبة منخفضة، ناهيك عن النجاعة في توزيع هذه الخدمات، ففي دول المنظمة يؤدي توزيع هذه الخدمات إلى تقليص معدل الفقر ب 60% بينما في إسرائيل لم تتعدى هذه النسبة أل 25%.

بالرغم من هذه المؤشرات السلبية والتي ليست في صالح إسرائيل والتي لا تعرض في دائرة الإحصاء المركزية في إسرائيل إلا أن إسرائيل تحتل مراتب عليا ومرموقة في مؤشرات أخرى ونحن نعتقد أنه بالرغم مما جاء التقرير فان التوجه العام في المنظمة هو قبول انضمام إسرائيل للمنظمة، وما كان هذا التقرير إلا محاولة لتخفيف من وطأة الخبر الذي كان سينزل كالصاعقة في حال تم ذلك دون تطرق المنظمة لهذه الفجوات، وفي المرحلة القادمة ستقوم إسرائيل بإعلان عن خطة كجزء من قافلة خططها المتعثرة من أجل تطوير الوسط العربي ردا على ما جاء في التقرير، وهكذا تكون المنظمة قد خففت من وقع الصدمة، وبعد ذلك ستوافق على انضمامها إلى المنظمة.

ملاحظة: يأتي هذا المقال ضمن مشروع تحليل ميزانية الدولة من وجهة نظر قومية وجندرية الممول من الاتحاد الأوروبي والذي ينفذ من قبل ركاز- بنك المعلومات الخاص بالمجتمع الفلسطيني في إسرائيل.

الإنفاق العسكري في الشرق الاوسط هزيل ولا يتعدى ال- 45 مليار دولار

كشف رياض خواجه الرئيس التنفيذي لمؤسسة الشرق الأدنى والخليج للتحليل العسكري "إنيغما" التي تعتبر المؤسسة الوحيدة في العالم العربي المتخصصة بالشئون الأمنية والدفاعية أن حجم الإنفاق العسكري لمنطقة الشرق الأوسط ككل يقدر بحوالي 45 مليار دولار سنويا تبلغ منها حصة الإنفاق العسكري للمنطقة الخليجية وحدها 35 مليار دولار سنويا.

وأوضح خواجة أن الأمر لا يتوقف عند الشراء، وإنما أيضا التحديث والصيانة والوقود التي تدخل كلها ضمن قائمة المشتريات.

وأضاف أن المنطقة الخليجية تحرص على شراء أحدث وأفضل المعدات العسكرية.

ووصف خواجه الإنفاق العسكري للمنطقة بالهزيل جدا مقارنة بمناطق العالم الأخرى فالإنفاق العسكري للولايات المتحدة الأميركية يقدر بحوالي 3 تريليونات دولار سنويا في حين تنفق أوروبا مجتمعة حوالي 700 مليار دولار سنويا، وكذلك الصين والهند حيث تنفق كل منهما ما بين 500 إلى 600 مليار دولار على التسلح.

وتوقع أن يرتفع الإنفاق العسكري للمنطقة في ظل عدم الاستقرار بمنطقة الشرق الأوسط. وقال أن الإنفاق العسكري لإسرائيل وحدها يقدر سنويا بما لا يقل عن 7 إلى 8 مليارات دولار وأضاف أن إسرائيل تأتي في مرتبة تتراوح ما بين الرابعة والسابعة كأكبر مصدر للسلاح على مستوى العالم.

مرافقة قانونية للأعمال حاجة أساسية أم ثانوية ؟

أيمن خطيب
يافة الناصرة
لقب اول حقوق وحسابات
khatibaiman@yahoo.com

الشركات،المصالح والأعمال التجارية تشغل اقسام للتسويق، المبيعات، إدارة الحسابات واخرى للادارة اللوجستية بهدف ترتيب الامور الادارية والتنفيذية لكسب وزياده في الارباح.

في حين ان المزيد والمزيد من الشركات والأعمال تستنتج ان ادخال عنصر الاستشارة القانونية المرافقة يساهم في حل المشاكل والازمات بطريقة ناجعة.

على الرغم من ان معظم المحامين والمستشارين القانونيين ليسو رجال أعمال، وبالتالي ليسو على دراية تجارية واقتصادية بشكل ملم، وبالتالي ايضا لا يشاركون في تقديم خدمات قانونية/تجارية لرجال الاعمال، ولكن تعيين مستشار قانوني على دراية في التجارة والاعمال والاقتصاد قد يعود بالفائدة ويحسن النتائج المالية للشركة، وذلك عن طريق استشارة قانونية ناجعة وصحيحة.

سأضع بعض النقاط المهمة التي توضح المشاركة الناتجة عن استشارة قانونية مرافقة للأعمال:

1. الحفاظ على الحقوق المالية والمساعدة في جباية الديون:

في ظل الأزمات المالية والتعسر في دفع المستحقات، تولد الحاجة الملحة الى محام مرافق، يقوم بصياغة كافة الوثائق للعمل مثل: العقود التجارية، سند الطلب، اتفاقيات مبدئية ونهائية واخرى تساهم في الحفاظ على شبكة امان للعمل، ناهيك على انه يساهم في جباية الديون والاموال المستحقة في تنفيذ الاجراءات والاستئناف في دوائر التنفيذ.

استشاره قانونية مرافقة تساعد في الحد من الخطورة المالية للعمل، فيقوم بدراسة كافة الشؤون المتعلقة بالعمل او المشروع ويصيغ وثائق قانونية لحماية العمل من الخطورة الناجمة.

> «استشاره قانونية مرافقة تساعد في الحد من الخطورة المالية للعمل، فيقوم بدراسة كافة الشؤون المتعلقة بالعمل او المشروع ويصيغ وثائق قانونية لحماية العمل من الخطورة الناجمة»

2. الحفاظ على الملكية الفكرية: الأسماء التجارية، حقوق النشر وغيرها:

معظم الاعمال ليسو على دراية بالقيمة المالية للإسم التجاري والسمعة التى كونوها على مدار الوقت، في حين انه وارد جدا ان هذه الامور هي ركيزة مالية مهمة للعمل وبدونها قد يفقد العمل المتانة اوالاستقرار المالي، لذلك ارشاد قانوني مرافق للعمل يمنح الشركات والاعمال حماية قانونية لأعمالهم ونشاطاتهم التجارية، وجدير ذكره انه في ظل الانفتاح العالمي والتطور التكنولوجي والتنافس التجاري الشديد بين الاعمال اصبح من المهم الحفاظ على الخصوصية للعمل، وذلك عن طريق حماية الملكية الفكرية والحد من التعرض الى دعاوي سرقة افكار او اسماء تجارية وتعويضات كبيره قد تهدم البنية المالية للشركة.



3. قانون العمل:

مهم جدا على الاعمال تخطيط نظام العمل بعناية ودفع المستحقات والحقوق الاجتماعية المرافقة، استشارة قانونية مرافقة للعمل تساعد في توضيح النقاط والامور الملزمة على المشغل في قانون العمل (نود الاشارة الى

إعفاء من ضريبة الأرنونا للممتلكات غير الصالحة للإستعمال..

ما بين الموجود والمنشود

في سابقة قانونيه اقرت في الشهر الاخير في محكمة العدل العليا في القدس تنص على عدم جباية ضريبة الأرنونا على ممتلكات غير صالحة للاستعمال.

الإدّعاء المركزي لقضاة المحكمة هو فقدان الشرعية القانونية بجباية الضريبة على هذه الممتلكات.

القرار الأخير لمحكمة العدل العليا جاء عكس قرارات محاكم مركزية في البلاد، التي أقرت على مر السنين ان الاعفاء الضريبي على ممتلكات، محصوره فقط عندما تكون المصروفات اللازمة لترميم الممتلكات العقارية غير الصالحة للاستعمال هو كبير جدا حتى انه لا توجد منفعة اقتصادية للإستثمار والترميم، حينها يمنح الاعفاء على ضريبة الأرنونا.

مثال على حالة سابقة لقرار المحكمه المذكور اعلاه، هو مواطن الذي لديه ممتلك عقاري ولم يكن صالح للاستعمال اجبر على دفع ضريبة الارنونا على هذا العقار !! وكل ما كان يمكن فعله هو منح اعفاء مؤقت من الضريبة لفترة ترميم العقار. بكلمات اخرى الشخص لم يدفع ضريبة الأرنونا على هذة الممتلكات بل دفع " ضريبة " الترميم اي اجباره على الترميم من اجل جباية الأرنونا بعدذلك.

في قرار المحكمة العليا وضعت انظمة واعتبارات فحص العقار وأنه يكفي ان لا تستطيع السكن في المبنى، أي يجب ان يكون المبنى غير صالح للاستعمال ، ولا يجب الدخول بأسئلة المنفعة الاقتصادية او حجم المصروفات لترميم العقار من أجل الحصول على أعفاء على ضريبة الارنونا.

كل ما يمكن ذكره ان الوضع ما قبل قرار العليا هو غير منصف وغريب بعض الشيء. الاعتبارات لمنح اعفاء ضريبي غير مؤقت على تلك العقارات محافظة جدا. لذا ممكن القول أن القرار الجديد للعليا صحّح الاعتبارات لفحص العقار ووضع اخرى منطقية واحدث تغيير من رقعة الموجود الى بقعة المنشود.

أيمن خطيب

بعض القوانين مثل ساعات العمل والراحة، أجر ادنى، قانون حماية الأجر، قانون عطلة سنوية وحقوق التقاعد واخرى ..) استشارة مرافقة ناجعة تحد من التعرض الى ادعاءات مبالغة من العمال والى شكاوي ودعاوى تعويضات. على المشغل او الشركة، الاستعانة بمستشار قانوني يساهم ايضا في بناء نظام التأمين للشركة والعمال في حالة التعرض الى حادث او أزمة اخرى.

4. التعامل مع السلطات:

ادارة الاعمال مرتبطة بالتواصل والتعامل مع السلطات والدوائر الحكومية المختلفة مثل: سلطة الضرائب، سلطات محلية، التأمين الوطني، مسجل الشركات واخرى. ولا شك ان مواجهة هذه السلطات بات امرا محتوما للأعمال لذلك الخبرة والمعرفة في مجال ادارة المفاوضات القانونية مع هذه السلطات تساهم في تحسين النتائج. مهم جدا الالمام بالامور القانونية لسد الثغرات والادعاءات غير المبررة.

5. المنافسة التجارية:

اعمال ومصالح التي تستعين بمستشار قانوني مرافق لاعمالهم التجارية تساعدهم في طرق التعامل والتوجة وحلول لأزمات ومشاكل تعيق الاعمال، هذا الارتباط بالاستشارة القانونية يعود بالفائدة ليس فقط بالامور الفردية والمهنية للمصلحة بل تمنحها ايضا افضلية معنوية على المنافسين الغافلين عن استعانة ناجعة مماثلة.

استشارة قانونية مرافقة للعمل تعطي حلا ناجعا لعدم المعرفة والدراية لصاحب العمل لأسس وواجبات وحقوق المنافسة العادلة والمخالفات التجارية وقوانين اخرى التي سنت على مر السنين عن طريق التشريع او القرارات.

6. مفاوضات مع البنوك وشركات التأمين:

اعمال وشركات كثيرة قد تضطر الى التوجه والتفاوض مع البنوك او شركات التأمين، وفي أغلب الاحيان في مواقف وازمات شديدة.

هذه البنوك وشركات التأمين تشغل محامين ومستشارين قانونيين هدفهم رسم وصياغة النظم القانونية وتشكيل ضغط شديد على المتعسرين من الزبائن والاعمال.

لذلك عند الاستعانة بإستشارة قانونية في المجال التجاري يحد من حالة التوتر والضغط عند التفاوض مع هذه الاجسام.



إعمار في زيارة للقنصل العام لتركيا في البلاد

قام الدكتور سليمان إغبارية رئيس جمعية اعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي والاستاذ يوسف عواودة مدير عام الجمعية بزيارة عمل للقنصل العام التركي في البلاد السيد مصطفى أصلان حضرها أيضا القنصل التجاري التركي في السفارة، وتأتي هذه الجلسة استكمالا لجلسات سابقة تبادل بها الطرفان أفكارا ومقترحات للتعاون في جوانب مختلفة، أهمها موضوع تعليم الطلاب العرب في الجامعات التركية وموضوع تنظيم وفود رجال الأعمال العرب وزيارة المعارض التجارية التركية.



وفي حديث مع الدكتور سليمان إغبارية حول الزيارة قال : "هذه الجلسة جزء من سعينا الدائم في جمعية إعمار لفتح آفاق تعود بالمنفعة على مجتمعنا العربي في الداخل إن كان من الناحية الاقتصادية والتجارية وإن كان من النواحي الأخرى كالجانب التعليمي وموضوع الطلاب العرب في الجامعات التركية".

جمعية إعمار تطلق مشروع ترشيد الاستهلاك للطلاب الثانويين

أطلقت مؤخرا جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي مشروع "ترشيد الاستهلاك للطلاب الثانويين" والذي يهدف إلى توعية وتدريب طلاب المرحلة الثانوية على الإدارة السليمة للمصروفات وعلى الاستهلاك الرشيد وتهيئتهم لخوض الحياة الاقتصادية مبكرا. حيث عقدت حتى الآن عشرات الورشات في العديد من صفوف المدارس الثانوية العربية في مدينة طمرة وأم الفحم ودير حنا وكفركنا والرامة والناصرة وطرعان ودبورية والرينة وما زال البرنامج مستمرا ليصل إلى معظم المدارس الثانوية العربية.

ترشيد الاستهلاك للطلاب الثانويين جزء من المشروع الكبير الذي تعمل عليه إعمار وهو ترشيد الاستهلاك في المجتمع العربي بجميع فئاته وشرائحه. يتدرب الطالب في هذا البرنامج على التعامل السليم مع المصروفات المختلفة كمصروف الهاتف الخليوي وشراء الملابس



ومصروف المأكولات وغيرها كما ويتدرب على التخطيط والاستعداد للحياة الاقتصادية التي هو مقبل عليها عما قريب. استهدافنا لشريحة الثانويين جاء بسبب تميز هذه الشريحة بسلوكيات وأنماط استهلاكية خاطئة وغير محسوبة. المشروع مفتوح أمام جميع المدارس الثانوية العربية بشكل مجاني، ندعو جميع المدارس الاتصال بالجمعية والمشاركة بالبرنامج.

اعمار تشارك في مؤتمر القدس الاقتصادي

شاركت جمعية اعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي في اعمال مؤتمر القدس



الاقتصادي ممثلة برئيسها الدكتور سليمان اغبارية وبمديرها المحاسب يوسف عواودة . المؤتمر الذي نظمته "مؤسسة القدس للتنمية" بعنوان

" أغيثوا اقتصاد القدس " والذي اختتم يوم 03.03.2010 ، حيث شارك في المؤتمر جمهور كبير من تجار مدينة القدس، ومختصون في الشأن الإقتصادي خاصة بما له علاقة بالإقتصاد المقدسي، وشخصيات دينية ووطنية من القدس ومن الداخل الفلسطيني، من بينهم الشيخ كمال خطيب- نائب رئيس الحركة الإسلامية في الداخل الفلسطيني- ، سيادة المطران الدكتور عطا الله حنا-رئيس اساقفة سبسطية للروم الأرثوذكس القدس، المهندس عدنان الحسيني-محافظ القدس بالإضافة الى جمهور واسع من تجار وأهل القدس.
وقدم الاستاذ يوسف عواودة مدير الجمعية خلال المؤتمر محاضرة عن موضوع التجارة والتسويق في القدس.

اعمار تستضيف القنصل التركي في البلاد

استضافت جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي ومنتدى اعمار لرجال الأعمال الأربعاء 17.02.10 في مدينة ام الفحم القنصل التجاري التركي في البلاد السيد تورجيه ديمير، وكان في استقباله كل من رئيس الجمعية الدكتور سليمان احمد، ورئيس لجنة المتابعة العليا السيد محمد



زيدان والشيخ رائد صلاح - رئيس الحركة الاسلامية - ونائبه الشيخ كمال خطيب، والقائم بإعمال رئيس البلدية المحامي مصطفى سهيل، بالاضافة الى العشرات من رجال الأعمال العرب اعضاء منتدى اعمار من مختلف البلدان والذين تربطهم علاقات تجارية مع تركيا .
وتخلل اللقاء وجبة عشاء ومن ثم بدأ برنامجه والذي تولى عرافته مدير جمعية اعمار الاستاذ يوسف عووادة ، ومن ثم رحب الدكتور سليمان احمد رئيس الجمعية بالقنصل شاكرا له على تلبية الزيارة، كما ورحب برجال الأعمال الحاضرين، حيث أوضح الدكتور سليمان أهمية اللقاء والذي يهدف لمد جسور بين الشعب



التركي والشعب الفلسطيني في الداخل من خلال مشاريع مختلفة في البلدين، حيث تحدث الدكتور سليمان عن انجازات وأعمال منتدى جمعية إعمار، وأشار ان جمعية إعمار تهتم بجانب انشاء علاقات تجارية واقتصادية مع دول أخرى وخصوصا تركيا التي أثبتت في الآونة الأخيرة مساندتها للقضية الفلسطينية .

اعمار تشارك في مؤتمر اتجاه ٢٠١٠

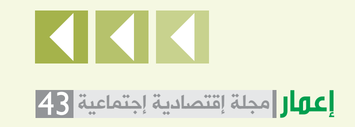
بمشاركة جمعية اعمار وممثلين عن عشرات الجمعيات الاهلية العاملة في الوسط العربي عقدت اتجاه مؤتمرها لهذا العام في فندق العين في الناصرة. وقد شارك في المؤتمر كل من محمد زيدان رئيس لجنة المتابعة العليا



للجماهير العربية والمحامي حسين ابو حسين رئيس اللجنة التنفيدية لاتحاد الجمعيات العربية "اتجاه" وأمير مخول مدير عام اتحاد الجمعيات العربية اتجاه والدكتور سليمان اغبارية رئيس جمعية اعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي والذي تحدث باسهاب عن نجاح جمعية اعمار في عملها من خلال إخلاص العمل والعلاقة التي تبنيها المؤسسة مع السلطة المحلية، كما تحدث اغبارية عن النجاح الذي حققته مؤسسة الاغاثة الانسانية من كفالة الايتام التي وصل عددهم الى 18000 يتيم بميزانية تصل الى 36 مليون شيكل كما وتطرق الدكتور الى العلاقة التي بنتها المؤسسة مع القطاع الخاص من خلال التواصل الدائم والمباشر معه.

محاضرة لاعمار في شفاعمرو بعنوان "ادارة ميزانية المنزل"

كجزء من مشروع ترشيد الاستهلاك في المجتمع شاركت جمعيه اعمار للتنميه والتطوير الاقتصادي في الامسيه التي نظمتها الحركة الإسلامية في شفاعمرو الجمعة 29/1/2010 في القاء محاضرة قيمة بقاعة الوقف، بعنوان: إدارة ميزانية المنزل، ألقاها الأستاذ محمد مصالحة من جمعية أعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي.
وكان الشيخ عبد المجيد أبو الهيجاء مسؤول الحركة الإسلامية في شفاعمرو، قد افتتح المحاضرة مؤكدا على أهميتها وأهمية تدبير المنزل في مختلف المجالات. واستمع الحضور الى إرشادات قيمة في تدبير أمور المنزل المالية وكيفية احداث التوازن بين المصروفات وبين المدخولات.





شباب إعمار في منتدى شباب الأعمال الدولي

شارك 21 شاب أعمال من مختلف القرى والمدن العربية في فعاليات مؤتمر شباب الأعمال الدولي وذلك ضمن وفد نظمته جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي شمل شبابا ناشئين كأصحاب أعمال أو مبادرات اقتصادية.



وكان المؤتمر قد عقد في مدينة اسطنبول التركية شارك فيه قرابة 1500 شابا من 17 دولة في العالم وتمحور حول تنمية المبادرات والمشاريع الاقتصادية الشبابية وسبل دعمها وتطويرها.

المؤتمر هو من تنظيم شباب الموصياد التابعة لجمعية رجال الأعمال التركية "موصياد" وهو عبارة عن المؤتمر الثاني حيث تم عقد مؤتمرا مشابها العام الماضي.

مسؤولو جمعية إعمار يتحدثون عن أهمية مشاركة شباب أعمال عرب من البلاد كون هؤلاء الشباب هم من سيكونون رجال أعمال الغد ومن المهم توسيع آفاقهم وتطويرهم ليفكروا بعالمية وليكسبوا خبرات من الآخرين. كما وتحدثوا في جمعية إعمار عن أهمية الاستثمار في شريحة الشباب كونها الشريحة الأكبر في المجتمع.

اجتماع عمل بين جمعية اعمار والقسم التجاري في سفارة جنوب افريقيا



استضافت جمعية اعمار في مكاتبها في مدينة ام الفحم وفدا من القسم التجاري في سفارة جنوب افريقيا. وجاءت هذه الزيارة استكمالا لزيارة سابقة قام بها سفير جنوب افريقيا السيد اسماعيل كوبديا لجمعية اعمار اتفق خلالها على تعزيز العلاقات بين رجال الاعمال العرب في الداخل

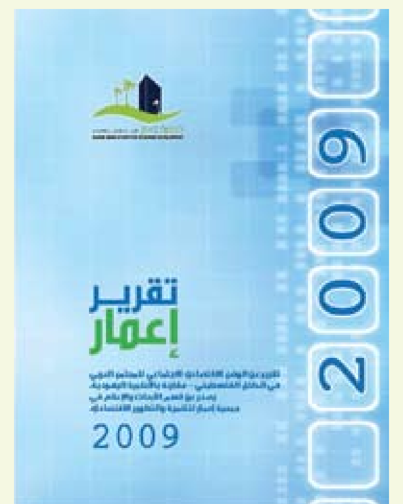


الفلسطيني وبين قطاع الاعمال في دولة جنوب افريقيا. وفي حديث مع الدكتور سليمان احمد رئيس الجمعية قال بانه قد تم الاتفاق في الاجتماع على تنظيم وفد من رجال الاعمال لزيارة جنوب افريقيا يتم فيها البحث عن فرص تبادل تجاري واستثماري بين قطاعي الاعمال.

اصدار تقرير اعمار الأول

أصدر قسم الابحاث والاعلام في جمعية اعمار تقرير إعمار الأول – 2009، عن الوضع الاقتصادي الاجتماعي للمجتمع العربي مقارنة بالأغلبية اليهودية. التقرير مكون من 120 صفحة و 5 فصول:

فصل الديموغرافيا وفصل سوق العمل وفصل مستوى المعيشة وفصل رأس المال البشر وفصل السلطات المحلية.التقرير من إعداد الباحث الاقتصادي الاجتماعي محمود خطيب.



التقرير لم يأت لإثبات ما يعيشه المجتمع العربي من أوضاع اقتصادية واجتماعية صعبة، إلاّ أنه وفي عصر المعلوماتية الذي نحيا لا بد من توفر معطيات وبيانات تعكس تلك الصورة المعيشية الصعبة وتشكل قاعدة للتخطيط وصناعة القرار.

ولكي لا تكون هذا المعطيات والبيانات جزءا من لعن الظلام أو من الترف البحثي المطلوب هو: تخطيط يستند إلى تلك المعطيات والبيانات من أجل صناعة قرار ذاتي ينهض بهذا المجتمع نحو الأفضل.

اليورو ذو وجهين

ربما يكون اليورو هو العملة المشتركة في 19 دولة أوروبية إلا أنه لا يوجد شيء مشترك في العملات المعدنية في هذه الدول.

فعلى جانب كل عملة يورو تظهر خريطة الدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي كدليل على الوحدة الأوروبية.

ولكن كنوع من الفخر القومي، تضع كل دولة من الدول الـ19 التي تتعامل باليورو تصميما خاصا بها على الجانب الآخر من العملة المعدنية، مما جعل جمع عملات اليورو المختلفة هدفا لهواة جمع الأشياء.

والدول الـ19 التي تستخدم اليورو حاليا هي النمسا وبلجيكا وقبرص وفنلندا وفرنسا وألمانيا واليونان وأيرلندا وإيطاليا ولوكسمبورج ومالطا وموناكو وهولندا والبرتغال وسان مارينو وسلوفينيا وسلوفاكيا وإسبانيا والفاتيكان.

وبحلول نهاية حزيران/يونيو، كان هناك ما يقرب من 85 مليار قطعة نقدية من اليورو في التداول، بلغ مجموع وزنها أكثر من 360 ألف طن، بقيمة 21 مليار يورو "30 مليار دولار".

وتعبر التصميمات الوطنية في كل دولة بدرجة كبيرة عن الكيفية التي ترغب الدولة في أن يراها بها الآخرون.

فعلى سبيل المثال، تضع قبرص على العملات المعدنية من فئة 2 يورو صورة "آلهة" من 5 آلاف عام" يمثل إسهام البلاد في الحضارة منذ عصور ما قبل التاريخ".

أما سلوفينيا، التي طالما كافحت من أجل الاعتراف بلغتها، فتضع صورة شاعرها الوطني ومؤلف أول كتاب مطبوع لديها على العملات فئة 1 يورو و2 يورو، لتأكيد استقلالها اللغوي.

وأما البرتغال، التي كثيرا ما تطغى عليها مملكة إسبانيا المجاورة، تسلط الضوء على التاريخ الطويل لعائلتها على العملات المعدنية بها، رغم أنها أصبحت جمهورية منذ أكثر من قرن.

وقد أثار تصميم لعملة من فئة 1 يورو نزاعا دبلوماسيا في الماضي حيث اختلفت أكبر دول أوروبا مع أصغر دولة بها وهي الفاتيكان.

وكما هو الحال في جميع الملكيات في أوروبا، تظهر القطع النقدية في الفاتيكان رئيس الدولة وهو البابا.







وعندما توفي البابا يوحنا بولس الثاني في نيسان/أبريل 2005، كان من المتوقع أن تنتظر الفاتيكان حتى يتم اختيار البابا الجديد قبل تصميم عملة جديدة تحمل وجهه.

ولكن بدلا من ذلك، قامت الدولة البابوية على الفور بإصدار سلسلة واحدة من القطع النقدية باللغة اللاتينية وكتب عليها عبارة "مقعد خال"، ثم أصدرت عملة جديدة بمجرد تسمية البابا الجديد بنيديكت السادس عشر.

وأوضح مسئولو الفاتيكان أن تلك الخطورة اتخذت "لضمان الاستمرارية من خلال ممارسة سلطة الدولة على سك عملات معدنية" خلال الفترة الفاصلة دون وجود رئيس للبلاد.

إلا أن الدول الأوروبية الأخرى التي تشعر بالقلق من إضافة مزيد من التصميمات إلى التصميمات المتنوعة بالفعل لعملات اليورو انتقدت هذه الخطوة نظرا لأن هذا الأمر قد يتسبب في ارتباك المستهلكين وتسهيل عمل المزورين.

وقال مسئول أوروبي رفيع المستوى "لقد كانوا يستهدفون جمع الأموال فحسب" مشيرا إلى أن معظم العملات تم بيعها لهواة جمع العملات ولم يتم إطلاقها للتداول كما تنص قواعد الاتحاد الأوروبي.

وفي شباط/فبراير، وصلت المسألة إلى أعلى مستويات الحكومة الأوروبي حيث التقى وزراء المالية في الاتحاد وأصروا على أن "عملات اليورو المعدنية المخصصة للتداول يجب أن توضع في التداول بقيمتها الإسمية".

وأوضحت رسالتهم القوية للفاتيكان أن "الفراغ المؤقت أو تولي منصب رئيس الدولة، لا يجوز أن يعطي الحق في تغيير الجانب الوطني من عملات اليورو المعدنية العادية".

ولن يتضح مدى تأثير رسالتهم إلا عندما يتم اختيار البابا المقبل.

ولكن الجدال يثبت بالتأكيد أنه عندما يتعلق الأمر بسياسات الاتحاد الأوروبي، فإن التغيير البسيط قد يتسبب في مشكلة كبيرة.

كيفية التعامل مع شركات الهواتف وشركات أخرى



المهندس أمير خطيب
khateeb__ameer@yahoo.com

يشهد مجتمعنا منذ سنوات انفتاحا كبيرا وإقبالا شديدا على كل ما يتعلق بوسائل الاتصال وهو أشبه ما يكون " ثورة " اتصالات ففي الثمانينات من القرن الماضي دخلت الهواتف العادية (الأرضية) معظم منازلنا ثم تلتها الحواسيب الشخصية وفي التسعينات من القرن الماضي أيضا بدأنا باستقبال الهاتف " العجيب " النقال لدرجة أننا اليوم نلحظ أن الأطفال يحملون الهواتف النقالة الخاصة بهم، ومنذ سنوات دخل عالم الانترنت بيوتنا من أوسع الأبواب فقلما ترى اليوم بيتا يخلو من الهواتف الأرضية أو النقالة أو الحواسيب المرتبطة بشبكة الانترنت بل وأصبحت ترى هاتفا وحاسوبا نقالا شخصيا لكل فرد من أفراد العائلة في بعض البيوت. وبطبيعة الحال تضاعف عدد الشركات المزودة لهذه الوسائل والخدمات وصارت هذه الشركات تستثمر ملايين الشواقل في الإعلان سنويا لتسويق أجهزتها وخدماتها بغية استقطاب أكبر عدد ممكن من الزبائن. وقد ثبت أن هذا الاستثمار قد آتى أكله إذ أن الأرباح التي تجنيها هذه الشركات هي أرباح طائلة وفي ازدياد مستمر وفي معظم الأحوال تجنى هذه الأرباح عن طريق الخدع والمكائد والمناورات التي تقوم بها هذه الشركات على حساب المواطن البسيط مستغلة بساطته أو جهله ببعض الأمور. فهذه الشركات تقترح اقتراحات وعروضا غالبا ما تكون خداعة مزينة بغلاف جميل ولكن في باطنها الالتزام والارتباط لمدة زمنية معينة وخلال هذه المدة تكون بعض الزيادات المشروطة بالدفع مع أنك لم تطلبها أصلا وتتفاجأ عندما تصلك فاتورة الدفع (لمن يتمعن ويفحص الفواتير !!) أنك التحقت بخدمات جديدة لم تطلبها وإبطالها قد يكون مصحوبا بدفع الغرامات المالية.

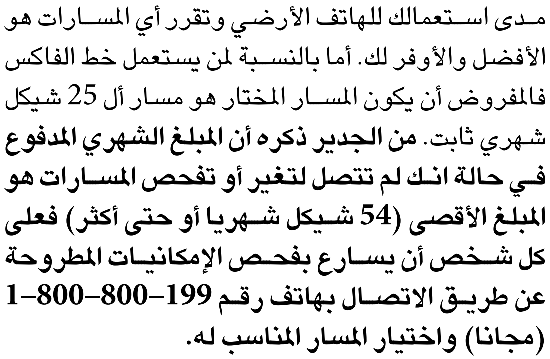
في ظل هذا التطور السريع الذي لابد من مواكبته ومع التأكيد على استعمال هذه الوسائل بالشكل الصحيح والمضبوط أخلاقيا وشرعيا ومن منطلق أن الإنسان المسلم يجب أن يكون كيّسا فطنا وانطلاقا من حرصنا على ترشيد استهلاكنا نقدم لكم بهذا بعض الملاحظات والنصائح حول كيفية التعامل مع بعض الشركات مثل بيزك،شركات الهواتف الخلوية،شارع رقم 6 والشركات المزودة لخدمات الانترنت سائلين الله عز وجل أن تنفعنا هذه النصائح في ترشيد استهلاكنا وتجنب الاقتراحات الالتفافية الخداعة.

«يجب التيقظ لموعد انتهاء الالتزام مع الشركة المزودة فبعد انتهاء المدة المتفق عليها يرتفع السعر بنسب خيالية تلقائيا فلذلك عليك أن تبادر بالاتصال بالشركة المزودة قبل انتهاء موعد الالتزام»

أولا:شركة بيزك.

1. خطوط الهواتف.

تطرح شركة بيزك للهواتف الثابتة (الأرضية) عدة مسارات للانضمام إليها وخاصة بعد أن أصبحت هنالك منافسة شديدة في السوق من عدة شركات أخرى مثل " هوت "،شركة الكوابل،012 وغيرها. فأنا أنصح كل شخص بمتابعة الفواتير التي تصله فعلى سبيل المثال لا الحصر هنالك مسار للدفع الثابت بمقدار 54 شيكل شهريا للخط (شامل لقيمة الضريبة المضافة)مع تسعيرة معينة للدقيقة للاتصال بالهواتف الخلوية وتسعيرة أخرى للاتصال بالهواتف الثابتة من شركة بيزك وهنالك مسار آخر مقداره 35 شيكل دفعة ثابتة للشهر وأسعار قريبة للمكالمات في المسار الأول (ربما أعلى سعرا بنسبة قليلة) وغيرها من المسارات فعليك أن تقيس الأمور حسب مدى استعمالك للهاتف الأرضي وتقرر أي المسارات هو الأفضل والأوفر لك. أما بالنسبة لمن يستعمل خط الفاكس فالمفروض أن يكون المسار المختار هو مسار أل 25 شيكل شهري ثابت. **من الجدير ذكره أن المبلغ الشهري المدفوع في حالة انك لم تتصل لتغير أو تفحص المسارات هو المبلغ الأقصى (54 شيكل شهريا أو حتى أكثر) فعلى كل شخص أن يسارع بفحص الإمكانيات المطروحة عن طريق الاتصال بهاتف رقم 1-800-800-199 (مجانا) واختيار المسار المناسب له.**



من الجدير ذكره أيضا أن اختيار مسار معين غير منوط

بالتـزام لمدة زمنية معينة بتاتا وتسـتطيع التنقل بحرية بـين المسـارات فـي أي وقت تشـاء حتى تجد المسـار الأجدى والأوفر لك. ومـن المفضل أن تذكـر انـك بصـدد أن تأخـذ اقتراحـا للسـعر من شـركات منافسـة (حتـى وان لم تكـن البنية التحتيـة الموجودة فـي منطقتك داعمـة لخدمات هذه الشركات) فمجرد ذكرك لهذه النقطة يكون كافيـا لكـي "يجتهـد" موظف شـركة بيـزك أن يحسن الاقتراح المعروض.

2. البنيـة التحتيـة للانترنـت (תשתית) (هاتف رقم 199–800–800–1).

فـي هـذا المجـال هنالـك أيضـا تنافس حـاد بين الشـركات المختلفـة ومع انه في وسـطنا العربي يوجـد بنيه تحتيـة داعمة فقط لشـركة بيزك في معظـم المناطـق (خاصـة فـي المناطق التـي بنيت قديمـا) لكـن عنـد اتصالـك بالشـركات لتلقـي اقتراحات سعر لا يستطيع أي موظف من هؤلاء الموظفيـن أن يعرف أي بنية تحتيـة موجودة في منطقتـك لكي تسـتغل ذلك في التنافس وتتلقى سعر مقبول.



في هذا الموضوع يجب أن يكون التعامل أكثر حذرا وذلك من عدة أوجه:

أ- هنالك التزام لمدة زمنية (سـتة أشـهر أو سنة أو مدة أخرى) فعليك التريث قبل الانضمام ومن المفضـل ألا تلتـزم لمـدة طويلـة فالتنافس يحتدم والأسـعار في انخفاض دائم.

ب- عنـد طـرح موظـف مـا لاقتـراح سـرعة الإبحـار فـي الانترنـت فهـو يقتـرح سـرعات مثل 2.5 أو 4 ميجا أو أكثر ومع ارتفـاع السـرعة يـزداد المقابـل المـادي الـذي عليـك دفعـه، وهنا يجـب أن تنتبـه أن قـدرة البنـى التحتيـة وخاصـة القديمـة منهـا باسـتطاعتها تزويـدك بسـرعة 1.5 ميجـا علـى أقصـى حـد (النسـبة العظمى من البلدات في وسطنا العربي مزودة ببنى تحتية قديمة).

ت- **يجـب التيقـظ لموعـد انتهـاء الالتـزام مع الشـركة المزودة** فبعـد انتهاء المـدة المتفق عليها يرتفع السـعر بنسـب خيالية تلقائيا فلذلك عليك أن تبادر بالاتصال بالشـركة المزودة قبل انتهاء موعد الالتزام بأسبوعين لفحص تمديد العقد أو تلقي اقتراحات أخرى من شركات منافسة.

*ملاحظة:الاقدمية (לקוח ותיק) تعطيك نقاط إضافية في تلقي سعر جيد.

*المبلـغ المعقـول هـو فـي حـدود ال52 شـيكل شـهريا ومع الأقدمية باستطاعتك الحصول على سعر مخفض.

ثانيـا: الشـركات المزودة لخدمـات الانترنت (ספקים).

هنا المجـال مفتوح لعدة شـركات وحتى العربية منها ويجب الانتباه إلى:

ا- مدة الالتزام.

ب- سـرعة الإبحـار (التزلج)(حـد أقصـى 1.5ميجا).

ت- موعد انتهاء الالتزام وتجديده.

السـعر المعقول للتزود بهذه الخدمة بسـرعة 1.5ميغا هو 25 شـيكل شهريا لمن له أقدميه سـنة على الأقل أما الـذي يريد الالتحاق بهذه الخدمة لأول مرة فيكون السعر قريب من 30 شيكل شهريا.

ثالثا: شركات الهواتف الخلوية.

التعامـل معها يجب أن يكون أكثـر حذرا ودقيقا لان الالتزام هو ل 36 أو 18 شـهرا.

ننصـح المسـتهلك (الزبون)بالانتباه إلى الحقيبة المعروضـة (החבילה) فهنالك عدة أمور يقولون أنهـا مجانية وتكون فعلا كذلك ولكن لمدة شـهر



أو شـهرين وبعد انتهاء هذه المدة يبدءون بحصد الأموال بحجة أنك لم تتصل لتلغي استمرار هذه الخدمـة. اكبر مثـال على ذلك خدمـات الانترنت في الهواتف الخلوية.

رابعا:شـركة عابـر إسـرائيل (شـارع رقم 6).

بالنسبة لشارع رقم 6 إذا كنت تسافر بوتيرة عالية فـي هـذا الشـارع فعليك أن تسـارع في التسـجيل لتكون عضوا منتسـبا (מנוי) فـي خدمـات هـذا الشـارع ممـا يمنحك تخفيضـات معينـة. (يمكن الانتسـاب في مكتب الشـركة الموجـود بجانب محطة وقـود ألون في شـارع رقم 6 مقابـل مدينة باقـة الغربية تقريبا أو في مكتب الشـركة الرئيسـي في شارع 6 عند مخرج العاد–بيتح تكفا).

وهنـاك نقطة أخـرى مهمـة وهي انـه يجب دفع الفواتيـر فـي الوقت المحدد وقبل انتهـاء التاريخ الأخيـر المحدد لان الدفع بعد هذا الموعد يضاعف المبلـغ المسـتحق ولكي تتجنب هـذه المصروفات الزائـدة بـادر بالدفـع عـن طريـق البنـك بالدفع الشهري الثابت.

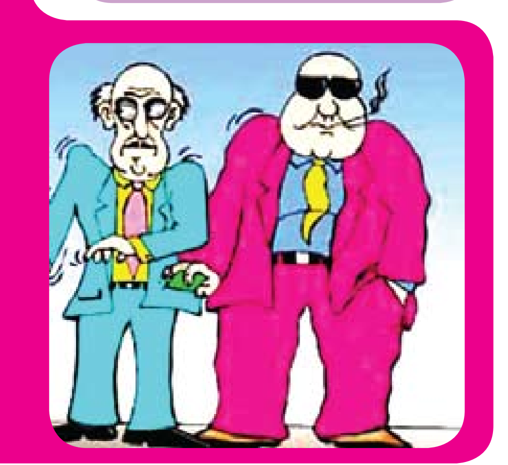
ففـي فحـص النقـاط أعـلاه مـن خـلال مكالمات هاتفيـة تسـتغرق دقائـق معـدودة مـع هـذه الشـركات **يمكنـك تخفيـض المبلـغ الشـهري المدفوع بنسب كبيرة قد تصل إلى 40%.**

كلـي أمل أن تسـاهم هذه الملاحظـات والنصائح ولـو بالقليل في ترشـيد اسـتهلاكنا فـي خطوة لنصبـح مجتمعـا متيقظـا فطنـا خاصـة فـي ظل الأزمة الاقتصادية الحالية.

اقتصاتيرا

زاوية ترفيه وساتيرا

النشال، ماذا يفعل إذا تاب؟



اطلقت شركة اتصالات بريطانية هذا الاسبوع حملة ترويج مبتكرة جندت خلالها 20 نشالا "تائبا" لدس المال في جيوب اللندنيين.

واعلن بيان صدر عن "توكتوك" (شركة متفرعة عن مجموعة كارفون ويرهاوس للاتصالات) انها اوكلت الى هؤلاء النشالين السابقين توزيع اوراق نقدية من فئات تتراوح بين خمس جنيهات وعشرين جنيها استرلينيا (6 الى 23 يورو)، بعد ارفاقها برسالة اعلانية تروج لخدمات الشركة.

ويمارس هؤلاء "النشالون" مواهبهم حاليا في مناطق مكتظة في لندن على غرار كوفينت غاردن وويستمنستر وترافلغار سكوار، وفي محطات المترو.

وقال احدهم ويدعى كريش فيتش ان "الدس خلسة" يتطلب من موهبة ودقة مثل "النشل".

واضاف "انه امر جيد، من باب التغيير، ان تمنح شيئا للاخرين"، مضيفا انه "في كل مرة ادس فيها مالا في جيب احدهم اشعر بتضاؤل الذنب الذي احمله حيال كل الاعوام التي قضيتها نشالا".



حِكَم نفطية

هذه خلاصة بعض المقالات التي كتبتها على مر السنوات الماضية:

1. "من السهل فصل النفط عن الماء و لكن يستحيل فصله عن السياسة".

2. "النفط ليس ذهباً ولونه ليس أسود ولكنه أصابنا بعمى الألوان".

3. "مشكلتنا ليست في انخفاض أسعار النفط و لكن في انخفاض مستوى مواردنا البشرية".

4. "مشكلة دول الخليج ليست في أسعار النفط و إنما في عدم قدرة موارده البشرية على خلق اقتصاد معرفي يقلل من شأن النفط في الاقتصاد".

5. "علينا أن نستثمر عوائد النفط في بناء العقول.. النفط ينضب و العقول لا تنضب".

6. "اعتبر النفط في العصر الجاهلي من أرخص المعادن ومازال".

7. "النفط سلاح يرتد على من يحمله".

8. "على الذين ينادون باستخدام النفط كسلاح أن يتأكدوا أن خبزهم لا يأتي من القمح الأمريكي".

9. "لبعض الناس قيمة تحت الأرض أكبر من فوقها خاصة إذا تحولوا إلى نفط".

10. مسكينة "أوبك" فهي كاليتيمة على مأدبة اللئام".

11. "إن أفضل طريقة للحصول على احترام، ودعم "أوبك" وشركاتها النفطية هو شتمها ولكن أنى لي شتم نفسي وأهلي؟".

12. "إذا خلصنا إلى أن النفط نقمة فلأننا اعتبرناه في البداية نعمة وإذا خلصنا إلى أنه نعمة فلأننا اعتبرناه في البداية نقمة فهل المشكلة في "النفط" أم في طريقة تفكيرنا؟".

13. "أصل النفط من أشعة الشمس والشمس تستطع كل يوم، فأين المشكلة إذاً؟".

14. "أليس من المحزن أن تعتمد "أوبك" على تقديرات وكالة الطاقة الدولية وهي التي أنشئت أصلا لمحاربتها؟".

15. "إن ما يهم في سعر النفط هو ليس كونه عشرة دولارات أو 90 دولاراً ولكن ما يمكن أن يشتريه البرميل من سلع وخدمات".

16. "نحن في حاجة ماسة إلى فكر عربي نفطي يتميز بالإنسانية والموضوعية والعدالة والعالمية بعيداً كل البعد عن ردة الفعل والعواطف والعنصرية والانتهازية".

17. "كلما اشتدت الحرب على النفط زاد عدد الضحايا في مناجم الفحم".

18. "بما أن غاز الميثان الصادر عن نفايات الحيوانات مصدر مهم للطاقة فإننا نجد أنه حتى البقر ستسهم في حل أزمة الطاقة في المستقبل".

19. أصبحت الثقافة النفطية ضرورة، ليس لأنها تحسن من صورة الحكومات والشركات النفطية الوطنية فقط، بل لإنقاذ الفكر العربي من الوقوع في مستنقع يعميه ويصمه ويجعله يتحجر كصنم لا حول له ولا قوة.

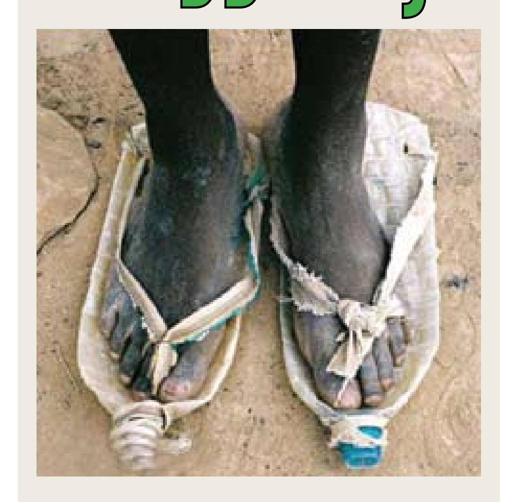
20. أصبحت "الثقافة النفطية" ضرورة استراتيجية لتعزيز الحوار الوطني والقومي والعالمي.

21. "إذا كانت الثقافة النفطية تتمثل في معرفة لون النفط ورائحته كما يعتقد بعض المسؤولين فإن بدو البصرة أكثر الناس ثقافة به.. منذ آلاف السنين".

22. إن سيطرة الفكر النفطي الغربي على إعلامنا سواء عن طريق اقتباس الأفكار أو الترجمة مثيرة للدهشة. إن الاستعمار لا يعني وجود جيوش أجنبية على أراضينا، ولكن يعني سيطرة أفكار ومعلومات أعدائنا على عقولنا. لهذا فإن أغلب وسائل إعلامنا مستعمرة!

طرائف اقتصادية من العالم !!
لا تخلو من العظة ..

في كل أزمة فرصة ممكنة



يروى أن إحدى شركات الأحذية الكبيرة في سنوات العشرينيات من القرن الماضي أرادت توسيع أسواقها والوصول إلى أسواق جديدة، فقامت بإرسال أحد وكلائها "المخضرمين" و"المجربين" إلى إحدى الدول الأفريقية البعيدة. وصل وكيل المبيعات إلى هذه الدولة ليفاجأ ويصدم بأن الغالبية العظمى من الناس تسير حافية بدون لبس حذاء، فكّر بالأمر وخلص إلى أن العادات والتقاليد والأوضاع الاقتصادية الصعبة ستمنع من تسويق بضاعته فأرسل إلى مكتب الشركة: "تعالوا خذوني من هنا، الجميع هنا يسير حافيا».

بعد مرور فترة من الزمن قررت الشركة المحاولة مرة أخرى وقامت هذه المرة بإرسال وكيل مبيعاتها الشاب الجديد المتحمس. لم تمر بضعة أيام على وصوله إلى هذه الدولة الأفريقية وإذا بالشركة تستقبل منه برقية كتب فيها: "أرسلوا لي جميع المخزون المتوفر لديكم فالجميع هنا يسير حافيا".

استعن بأهل الخبرة:

في القرن التاسع عشر في أمريكا، اتجه الكثير من الناس ناحية الغرب بحثاً عن الذهب، وأملاً في العثور على ثروة طائلة. ومن بين هؤلاء الناس،

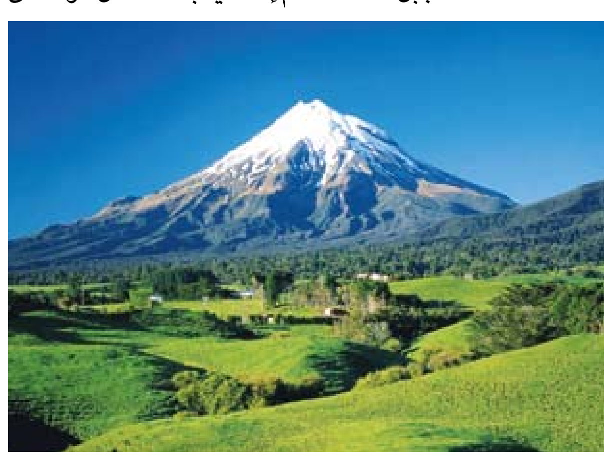


شخص من كلورادو بدأ البحث عن الذهب في الأرض المخصصة له ووجد كتلة واعدة منه في الأرض. ولكن لكي يخرج الذهب، كان عليه أن يستخدم معدات للتنقيب. غطى الرجل كتلة الذهب التي عثر عليها وعاد إلى البيت ليجمع ما يكفي من النقود من أصدقائه وعائلته. وبعد أن تمكن من ذلك، عاد إلى المنجم ومعه معدات التنقيب الجديدة التي اشتراها ومعه أحلام الثروة الطائلة. ثم بدأ الحفر مرة أخرى، استمر الرجل في الحفر لفترة طويلة، ولكنه لم يعثر على المزيد من الذهب، وفي النهاية، استسلم وباع معدات التنقيب إلى تاجر خردة وعاد إلى بيته مفلساً، استعان تاجر الخردة بعالم جيولوجيا متخصص لمسح المنطقة.

أفاد عالم الجيولوجيا بأن المالك الأصلي لم يفهم "خطوط الخطأ" وأن الذهب على الأرجح قريب جداً من المكان الذي كان يحفر فيه. أعاد تاجر الخردة فتح المنجم وبدأ الحفر مرة أخرى. عثر التاجر على الذهب على بعد ثلاث أقدام فقط من المكان الذي كان الملك الأصلي يحفر فيه. أصبح تاجر الخردة مليونيراً لأنه فكر في الاستعانة بخبير متخصص قبل أن يستسلم لليأس.

تفكير ذكي غبي:

في ألمانيا هناك دار نشر عريقة تدعى "شيراند" معروفة باصدار الخرائط والأطالس الجغرافية الدقيقة، وتعد خريطتها عن جبل بروكن (أعلى جبل في ألمانيا) رائجة جدا بين هواة التسلق والتزحلق على الجليد، غير أن أحدث القياسات أثبت أن ارتفاع الجبل هو 3747 قدما وليس 3741 كما هو مكتوب في الخريطة، وكي تحافظ المؤسسة على دقة معلوماتها – وتتلافى سحب الخرائط من السوق – كلفت شركة إنشاءات برفع قمة الجبل ستة أقدام إضافية باستعمال كومة من



الصخور الطبيعية، هذه الحركة (التي تنم لأول وهلة عن ذكاء جيولوجي رهيب) هزت ثقة الزبائن بالمؤسسة فانخفضت أسهمها وحققت خسائر متواصلة – رغم أنها عادت لإزالة الصخور وسحب الخرائط!

الألوان أقوى من الكلمات في عالم المبيعات

تعتبر عملية اختيار الألوان عنصرا مهما جداً في مجال التسويق والمبيعات، فلطالما أثرت الألوان على الناس من خلال التغييرات النفسية وارتباطها بالمشاعر والمعاني، والتغييرات العصبية وارتباطها بالتفكير والسلوك.

أظهرت الدراسات أن المستهلك لا يستغرق أكثر من نصف دقيقة لاتخاذ قرار بشراء منتج معين أو لا، ومهما كان الشعار الإعلاني وما يحمله من رسومات بديعة وخط أنيق، فإن هذا الوقت ليس كافياً لكي تؤدي هذه العناصر دورها في عملية القرار، إلا إذا كان ما يجذب المستهلك في المقام الأول هو لون الإعلان.

فعند استخدام الألوان بشكل صحيح، تستطيع إضافة التأثير والوضوح إلى إعلانك وإبراز النقاط المهمة، وعند استخدام اللون بشكل خاطئ، تعرض إعلانك للخطر وتتعرض للتشويش على جمهورك.

وتستطيع الشركات أن تضمن وصول رسالتها إلى العميل إذا نجحت في اختيار باقة فعالة من الألوان.

وهذا ما يتضح في العديد من الشركات العالمية الكبرى التي اتخذت ألوانا محددة في علامتها التجارية، مثل: شركة أي بي إم "IBM" حيث اللون الأزرق يدل على الاستقرار والمحافظة، وشركة يو بي إس "UPS" التي يحمل شعارها اللونين البني والأصفر ويرمز إلى الاستمرارية والعقلانية.

واللون يمكن أن يرتبط بالمنتج كمسحوق الغسيل "تايد" فاللون البرتقالي يميزه عن باقي المساحيق، وهنا نشير إلى ما ذكرته الأبحاث التسويقية في أن استخدام بعض الألوان في التغليف وخاصة للمنتجات الغذائية تساعد على ترويجها وبيعها أو العكس.

ويمكن تسخير الألوان لكي تنقل رسالة واضحة ومحددة عبر الوثائق التجارية المختلفة سواء كانت فواتير أو بطاقات عمل تعريفية وحتى الكتيبات الدعائية.

فعلى سبيل المثال إذا أرادت شركة ما أن تبعث الطمأنينة في نفوس زبائنها فإنها تستطيع إدراج اللون الأخضر في تصميماتها، أما إذا كانت ترغب في أن تجذب العميل بقوة، فاللون الأحمر وغيره من الألوان النارية الأخرى أكثر فعالية.

وتتمتع الألوان بتأثير عاطفي ونفسي عميق، لذلك فإن التعامل الصحيح معها لن يلعب دوراً حيوياً في توطيد علاقة الشركة بزبائنها فحسب، بل سيعود بالكثير من المزايا التجارية الملموسة على المدى البعيد.

وفيما يلي باقة من أربعة أسئلة حول ما إذا كانت الألوان الخاصة بك تعكس شخصيتك والصورة الحقيقية لمظهر الشركة التي تريدها.

والسؤال الأول هو هل الألوان تروق للفئة المستهدفة؟ مع الوضع في عين الاعتبار المرحلة العمرية ونوعية الجنس وطبيعة الثقافة.

والسؤال الثاني، هل الألوان مميزة بحيث يمكن تمييز العلامة التجارية فوراً من النظر إلى ألوانها؟ وهنا يوضح خبراء التسويق والمبيعات أن العديد من المنشآت الصناعية الصغيرة التي تحمل علامات تجارية مشابهة من حيث التصميم والألوان لتلك العلامات التجارية العالمية تستفيد من مسألة الانتشار بين الناس.

في حين يتناول السؤال الثالث ماهية الرسالة التي تحملها تلك الألوان المختارة، ومدى أثرها على الفئة المستهدفة.

بينما يتطرق السؤال الرابع إلى مسألة إمكانية الاستمرارية والمحافظة على مكانة قوية في سوق تشتد فيه المنافسة يوماً بعد يوم، وذلك من خلال الاختيار المناسب للألوان بعيداً عن ألوان الموضة التي تنتهي بانتهاء موسمها.

وقبل عدة سنوات قامت إحدى الوكالات المتخصصة في التصميم – والتي طلب منها تصميم غلاف لكوب للقهوة – بإعداد دراسة تسويقية قبل البدء في عملية التصميم، من خلال استخدام عينة واحدة من القهوة وزعت على ثلاثة أكواب بألوان مختلفة، الأصفر، الأخضر، والأحمر، وطلب من بعض الأشخاص تذوق القهوة وإبداء الرأي حولها.

فوجد أن الشخص الذي تناول القهوة من الكوب الأخضر قد عبر عن مذاقها بأنها مرة المذاق، والشخص الذي تناول القهوة من الكوب الأصفر قال عنها أنها خفيفة ومنعشة، أما الثالث صاحب الكوب الأحمر فقد كان أفضلهم تعبيراً عندما قال إنها لذيذة وتبعث النشاط، مع أن الجميع تناول نفس القهوة.



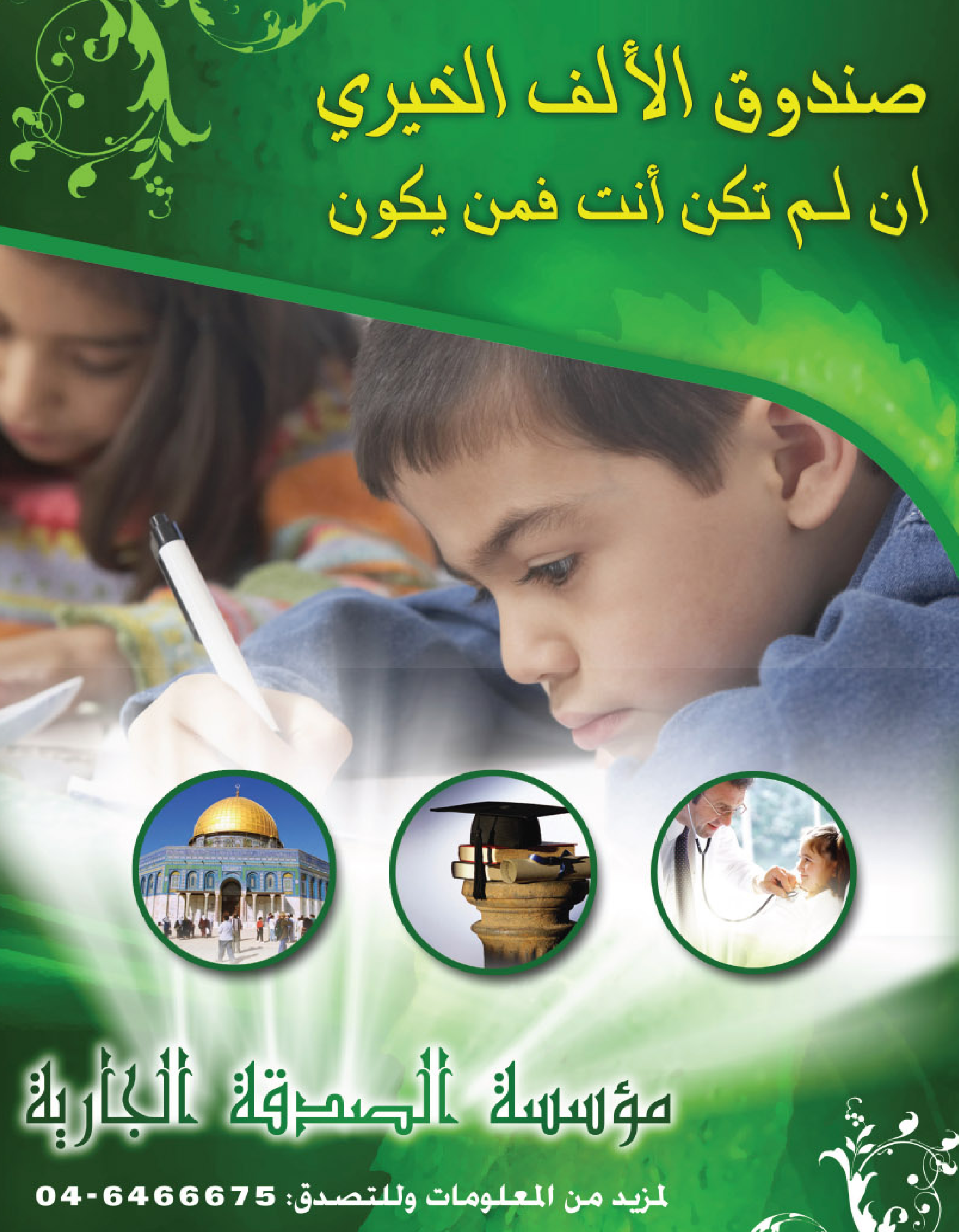
نادي إعمار للطلاب الجامعيين

مزايا عضوية النادي

- فرصة للتواصل مع زملائك الطلاب، تبادل المواد والإمتحانات والأبحاث والأفكار.
- الحصول على جميع إصدارات جمعية إعمار مجاناً.
- الإستفادة من خدمات الجمعية وموقعها على الإنترنت.
- الإستفادة من مركز إعمار للأبحاث الإقتصادية ومن مشروع المنح البحثية.
- الحصول على عضوية منتدى الإنترنت الخاص بالطلاب الجامعيين.
- مساعدتك في البحث عن عمل بعد التخرج والعديد من المزايا والخدمات.



- للإنضمام والإستفسار: 04-6114447 أو info@eamaar.org



صندوق الألف الخيري
ان لم تكن أنت فمن يكون
مؤسسة الصدقة الجارية
لمزيد من المعلومات وللتصدق: 04-6466675